كتاب
الإشارات

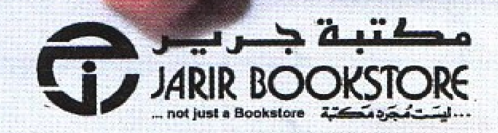
بيتر كوليت

الحركات المعبرة فى علاقة الرجل بالمرأة ...
كيف تقرأ الإشارات التى يرسلها لك الآخرون ـ وكيف تستطيع دائمًا إرسال الإشارات الصحيحة؟!

الحركات المعبرة عن الكذب ...
كيف تكون ماهرًا فى كشف الكذب ـ وكيف تخفى ما ترغب فى إخفائه؟!

الحركات المعبرة عن القوة والسيطرة ...
كيف تكون لك اليد العليا ـ وكيف تحافظ على ذلك؟!

الحركات المعبرة فى المحادثة ...
كيف تسيطر على الحوار ـ وكيف تجعل جسمك يتحدث نيابة عنك؟!




مجلة
الابتسامة


كتاب
الإشارات

كتاب

الإشارات

كيفية قراءة أفكار الآخرين من تصرفاتهم

بيتر كوليت





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٠

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

THE BOOK OF TELLS

How to Read People's Mind from Their Actions

PETER COLLETT



د. بيتر كوليت هو عالم نفس واجتماع. قام لسنوات عدة بالتدريس وإجراء الدراسات البحثية بقسم علم النفس التجريبي بجامعة أكسفورد، واشترك في تأليف كتابين أحدهما كتاب: *Gestures: Their Origins and Distribution* **بالاشتراك مع "ديزموند موريس"، وهو أيضا مؤلف كتاب** *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms*. **كما ظهر في العديد من الأفلام الوثائقية التليفزيونية. وهو الآن عالم نفس مشارك بمسلسل** *Big Brothers* **الذي يُعرض على القناة الرابعة. ويعيش مع عائلته في أكسفورد.**

"إنها رحلة رائعة في علم لغة الجسد، تُعلمنا كيف نتعرف على "إشاراتنا" ونتحكم فيها... إنني لعلى يقين من أنك ستتعلم المزيد عن الأسرار التي تفصح عنها، وما يخبرك به الآخرون من خلال إشاراتهم. فيا لسحر هذا!"

فقرة مقتطفة من كتاب *The Good Book Guide*

"كم هو مدهش أن تكتشف لعبة المراوغة التي نلعبها نحن البشر من خلال رسائل التواصل الصادرة منا بشكل عفوي دون تعمد".

جريدة الديلي ميل

إلى جيل، وكاتى، وكليمنتين

المحتويات

شكر وتقدير

أود فى البداية أن أشكر زوجتى "جيل"، وابنتىّ "كاتى" و"كليمنتين"، على صبرهن ودعمهن الحنون، والذى لولاه ما كان هذا الكتاب ليخرج إلى النور. وكذلك أتوجه بشكر مستحق إلى وكيلى "كاردوك كينج"، لنصائحه وتشجيعه المستمر. وأتوجه أيضًا بالشكر إلى "مارثا ليشوا" و"ليندا شونسى" بمؤسسة "إيه. بى. وات"؛ وإلى "بريندا كيمبر"، و"ماريان فيلمانس" و"شيلا لى" بمؤسسة دبلداى؛ وإلى "بيث هامفريس"، لكل ما قدموه من دعم ومساندة. وكم أود كذلك أن أعبر عن بالغ امتنانى إلى أخى "تونى" وزوجته "جوليا" لتشجيعهما لى طوال السنوات الماضية، وكل الشكر أيضًا إلى الأصدقاء والزملاء الآتية أسماؤهم من أجل مساعداتهم واقتراحاتهم القيمة: سوزى أدينيل، ماكس أتكينسون، راد بابيك، جيفرى بيتى، ستيفن بيب، جيوفانى كارنيبيلا، ألبرتو كونتريلو، تينا كوك، باول إيكمان، نورما فيشباخ، سيمور فيشباخ، مارك فرانك، أدريان فورنهام، تيم جاردام، دوريس جينسبرج، جيرى جينسبرج، فيرجوس جليسون، بيتر هيندرسون، تيم هورنر، بريت كار، كريستين كوين، منصور لالجى، روجر لام، بيتر مارش، مارى أوشوانسى، صوفى راتكليف، مونيكا ريكتور، ريتشيل ريفز، برايان ريتشاردز، دونجا ساجوف، ساندرا سكوت، بارى شراير، كارولين سيموندس، فرانك سيموندس، مارى سيسونس يوشى، تشارلز سميث، مايكل جون سبنسر، أوليفر شبيكر، مارتن ستيوارت، مايكل ستيوارت، بادى سامرفيلد، جابى تويفى، باول تويفى، وبيتر

فـان بريـدا. وفى النهايـة، أود أن أهدى شكرى الخاص إلى بيـتر دو بيريز، مايكل أرجيل، وديزموند موريس، الذين علمونى الكثير مما أعرفه الآن وشجعوا اهتمامى بالسلوك الإنسانى.

١. الحركات المعبرة

دعنا نتخيل أنك تتجاذب أطراف الحديث مع صديق قديم حول أيام الدراسة التى قضيتماها معًا. ها أنت الآن تسأله بشكل عابر عما إذا كان يفتقد أيام الدراسة، فيرد قائلًا: "أوه، كلا، ليس لدىَّ أى شعور بالأسف عليها. إننى سعيد أن تلك الأيام قد ولّت". وبينما يتحدث صديقك، يقوم بمسح الجلد الموجود أسفل عينه اليمنى مستخدمًا إصبعه السبابة. ولا يوجد سبب يدعوك لملاحظة تلك الإشارة البسيطة، وإن لاحظتها، فربما تعتقد أنه يزيل بعض ذرات التراب من على وجهه؛ لكنه فى الحقيقة لا يفعل ذلك؛ فما تلك الإشارة إلا حركة *معبرة*، وهى تلقى ضوءًا مختلفًا تمامًا على المشاعر الحقيقية لصديقك. فعلى الرغم من أنه يقول إنه لا يفتقد أيام الدراسة، فإن جزءًا من عقله يدرك أن هذا الكلام غير حقيقى، ولهذا يعطى الأوامر لإصبعه السبابة لكى يقوم بمسح دمعة وهمية سقطت من عينه. إذن، فبينما يقول الجزء الواعى من عقله: "ليس لدىَّ أى شعور بالأسف على أيام الدراسة"، فإن جزءًا آخر يصنع حركة معبرة تقول بالنيابة عنه: "فى الواقع هناك أشياء أشعر بالأسف عليها". وقد يدرك صديقك مشاعره المعقدة للحظات، لكن من غير الوارد أن يدرك ما يفعله إصبعه المتمرد، ولا ما تكشف عنه تلك الحركة

بشأن مشاعره الحقيقية.

فالصديق الذى يمسح دمعة وهمية هو فى الواقع يُصدر حركة معبرة *مستقلة بذاتها* ـ بعبارة أخرى، حركة معبرة لا هدف منها سوى إظهار مشاعره الحقيقية. ولأن *الحركات المعبرة المستقلة بذاتها* تكون غير متعمدة، فمن النادر أن يلاحظها الأشخاص الذين يقومون بها أو الذين يشهدونها. ولكن هذه القاعدة لا تنطبق بالضرورة على *الحركات الملحقة*، والتى ترتبط ببعض النشاطات الأخرى. على سبيل المثال، عندما يتقابل شخصان للمرة الأولى، فإن حقيقة كونهما يتصافحان بالأيدى ربما تكون أقل تعبيرًا فى مقابل الطريقة التى يتصافحان بها فعليًا. فإلى أى مدى يضغط أحدهما على يد الآخر، وبأى وضعية يضعان راحة أيديهما، وكم من الحماس يظهران عند المصافحة، وكم من التحكم يحاولان أن يبذلا، والكلمات الفعلية التى ينطقان بها عند المصافحة. كل هذه الأشياء عبارة عن *حركات ملحقة*. وأثناء مراسم التحية يظهر كل منهما طبيعته وصفاته الحقيقية، وما يحاول الوصول إليه مع الطرف الآخر.

وسواء كانت الحركة المعبرة عبارة عن فعل أو طريقة يؤدى بها هذا الفعل، فإن ذلك يعتمد فى غالب الأمر على مدى شيوع ذلك الفعل. فكر فى مجتمعين – مجتمع يقوم فيه الرجال عادة بتحية بعضهم البعض من خلال تبادل القبلات على الوجنتين، ومجتمع آخر نادرًا ما يقوم الرجال فيه بهذا السلوك. فعندما يتبادل رجلان فى المجتمع الأول القبلات على الوجنتين، فإنهما ببساطة يفعلان ما يفعله كل الرجال الآخرين، وحقيقة أنهما يتبادلان القبلات لا تعبر عن مشاعر محددة ـ وهى لا تخبرنا بأى شىء عن علاقة أحدهما بالآخر، غير أن الطريقة التى يتبادلان بها القبلات تخبرنا بالكثير عن علاقتهما. أما فى المجتمع الآخر، فإن الموقف معكوس؛ فعندما يقوم رجلان بتبادل القبلات على الخد فى ذلك المجتمع، فإنهما يفعلان شيئًا غير اعتيادى، وحينئذٍ تكون القبلة نفسها،

وليست الطريقة التى تُؤدَى بها، هى ما يخبرنا بنوع العلاقة التى تربط بين الرجلين.

الحركات المعبرة فى لعب الورق

إن كلمة الحركة المعبرة (tell) منشؤها لعبة البوكر، حيث تستخدم للتعبير عن الإشارات التى تصدر عن اللاعبين بشكل عفوى عندما يحاولون إخفاء نوعية الورق الذى بأيديهم أو الإستراتيجية التى يستخدمونها فى اللعب. وبشكل عام، هناك مهارتان أساسيتان فى لعبة البوكر ـ الأولى هى قدرة المرء على إخفاء مشاعره، حتى لا يعلم بقية اللاعبين ما إذا كان لديك أوراق لعب سيئة للغاية أم أوراق جيدة. هذه هى القدرة التى تمكنك من المحافظة على "وجه لاعب محترف"، بحيث تظل ملامحك غامضة مهما اختلفت الأوراق بيدك. أما المهارة الأساسية الأخرى، فهى القدرة على قراءة سلوك الآخرين، أى أن تتمكن من معرفة نوعية الأوراق التى بأيديهم، فقط من خلال ملاحظة تصرفاتهم والإنصات إلى ما يقولونه. وبينما تبحث أنت ـ كلاعب بوكر ـ عن إشارات معبرة فى سلوك لاعب آخر، فإن ذلك اللاعب سيبذل كل ما فى وسعه لكى يضللك. والعكس صحيح فى هذا الموقف ـ فبينما يحاول بقية اللاعبين معرفة ما تنوى فعله، فإنك تبذل كل ما بوسعك لكى تتأكد من أنك لا تعطيهم أى إشارة تمكنهم من فهم طريقة لعبك، أو لكى تعطيهم إشارات خادعة تضللهم بها.

واحدى الطرق التى يستخدمها لاعبو البوكر لتحسين مستواهم فى اللعب تكمن فى تعلم كيفية التعرف على الروابط بين تصرفات منافسيهم، والأوراق التى بأيديهم، والحركات التى يقومون بها. ويمكنهم البدء فى الانتباه إلى بعض الأشياء الصغيرة، مثل الطريقة

التى يمسك بها أحد اللاعبين ورقة أو الطريقة التى ينظر بها إلى أوراقه، والطريقــة التى يتحدث بها عندما يحين دوره فى اللعب، والحركات التى يقــوم بها بيديــه، والطريقة التى يحــرك بها نظارته - وهنــاك قائمة لا تنتهــى من الحركات المحتملة فى لعبة البوكر. لسنوات طويلة قام "مايك كارو" بدراســة الحــركات المعــبرة الخاصة بلعبة البوكــر والطريقة التى يكشــف بها لاعبو البوكر عن أوراقهم من خــلال التنهد، الهمهمة، النقر بالأصابــع، محاولات كسب الوقت، التحقــق من أوراقهم ومحاولة تضليل بقيــة اللاعبــين[1]. وقــد تضمــنــت العــديد من الأفــلام السينمائية، مثل House of Games و Rounders، مشاهــد تــدور حــول اكتشاف أحد الأشخاص لحركة معبرة من حركات البوكر. ففى فيلم Rounders على سبيــل المثــال، كانت هنــاك مباراة تحدٍّ فــى البوكر بين "مايــك" - بطل الفيلم (والذى لعب دوره الممثل "مات دامون") - و "تيدى كى. جى. بى" - رجل المافيا الروسى الذى يحب كسر الكعك المحلى بالشيكولاتة وتناوله أثناء لعب البوكر (وقام بالدور الممثل "جون مالكوفيتش"). وقد استطاع "مايــك" أن يكسب المباراة فى النهاية من خــلال إدراكه للحركة المعبرة التــى يقوم بها الرجل الروســى، فعندما يقوم الرجل بكسر الكعكة بجوار أذنــه، فهى دلالة على امتلاكه أوراقًا جيدة، ولكــن عندما يكسرها أمام وجهه، فهذا يعنى أنه يخادع ولا يمتلك أى ورق جيد!

إن لاعبى البوكر لديهم الكثير من الأشياء ليفكروا بشأنها؛ فعلاوة على اتخاذ قرار بشأن اللعبة التالية، فإنهم يحاولون بشكل مستمر إحباط المحاولات التى يقوم بها بقية اللاعبين من أجل فهم طريقة لعبهم، ويحاولون فى الوقت ذاته القيام بكل ما فى وسعهم من أجل اختراق الدفاعات التى يقيمها بقية اللاعبين لإخفاء أسلوب لعبهم. أعلم أن الأمر يبدو مربكًا للغاية، لكنه فى الحقيقة ليس أكثر تعقيدًا من التصرفات التى نقوم بها فى كل مرة نتعامل فيها مع الآخرين.

فنحن نحاول باستمرار، فى تعاملاتنا اليومية، أن نظهر للآخرين صورة عن أنفسنا، وكذلك يفعل كل من نتعامل معهم، وبينما يحاول الآخرون اكتشاف ما نفكر فيه، فإننا نفعل الشىء نفسه معهم. وكما هى الحال مع لاعبى البوكر، فسوف تعتمد فرص نجاحنا دائمًا على مدى حساسيتنا مع بقية الناس، وما إذا كان بإمكاننا معرفة حركاتهم المعبرة وفهمها.

الحركات المحذِّرة

إن الحركات المعبرة اليومية ذات طبيعة إخبارية إلى أبعد الحدود؛ فالطريقة التى تقف بها وأنت تتحدث إلى أحدهم ـــ وكيفية تحريك قدميك، ويديك، وعينيك، وحواجبك ـ تخبر بالكثير عن مدى تركيزك فى المحادثة وتوجهك العام حيال الطرف الآخر للمحادثة، كما تؤثر على الوقت الذى ستستغرقه فى الحديث وعدد المرات التى ستتم مقاطعتك فيها. ووضع ذراعيك وقدميك وأنت جالس يقدم كذلك معلومات ثرية عن حالتك المزاجية ونواياك، وتظهر ما إذا كنت تشعر بأنك مسيطر أم خاضع، مشغول البال أم سئم، مندمج فى الحوار أم شارد عنه. والطريقة التى تبتسم بها ـ عضلات الوجه التى تستخدمها وسرعة استخدامك لها ـ تظهر ما إذا كنت سعيدًا بحق، أم تفتعل الابتسام، تكذب أم تقول الحقيقة، تشعر بالقلق أم التعاسة، واثقًا من قدراتك أم منعدم الثقة بالنفس. وكذلك فإن عدم الطلاقة فى الحديث تعد وسيلة إخبارية شديدة التعبير؛ فمدى ترددك أثناء التحدث، والطريقة التى تهمهم وتتمتم بها تقدم دلائل مهمة على حالتك المزاجية. وفى حين أن الكلمات التى تختارها، والعبارات التى تنتقيها، والطريقة التى تشكل بها جملك قد تنقل "رسالة رسمية" إلى الآخرين، فإن خياراتك اللغوية قد تحوى هى الأخرى "رسائل مستترة" تظهر نواياك الحقيقية.

ويجب أن تستوفى الحركة المعبرة أربعة شروط:

- لابد أن تكون نشاطًا من نوع ما ـ سمة تميز مظهر شخص ما، أو حركة جسدية يقوم بها، أو شيئًا يقوله. وبشكل عام، فإن الحركات المعبرة تنقسم إلى فئتين: "صفات"، كالوزن أو الطول، و"أفعال"، كأن يعقد أحدهم ساعديه، أو يبتسم، أو يستخدم كلمات أو عبارات محددة تكشف عن مكنون صدره.

- يجب أن يكشف الفعل المعبر شيئًا ما لا يمكن ملاحظته بشكل مباشر بخصوص الشخص الذى يقوم به، فيجب أن يخبرنا ذلك الفعل بمعلومات عن خلفية ذلك الشخص، أو أفكاره، أو حالته المزاجية، أو نواياه. وبالتالى، فإن كل فعل لا يعتبر بالضرورة حركة معبرة ـ ولا يعتبر كذلك إلا إذا نقل إلينا معلومة عن شخص ما. وبالطبع هناك أفعال لا ننظر إليها على أنها حركات معبرة؛ لأننا لم نكتشف بعد ما توحى به بشأن من يقومون بها. ويطلق على هذه الأفعال اسم *الحركات غير المكتشفة*. وعندما نعرف العلاقة التى تربط بينها وبين الحالات الداخلية للأشخاص، فسوف تتم إضافتها إلى قائمة الحركات المعبرة المعروفة.

- يجب ملاحظة الفعل، وأحد العوامل التى تحدد ما إن كان الفعل تتم ملاحظته أم لا هو حجمه؛ فالحركات الضخمة والواسعة للجسد ـ على سبيل المثال ـ أكثر ميلًا لجذب الانتباه وبخاصة إن استمرت لوقت طويل. أما الحركات الصغيرة العابرة على الجانب الآخر، فغالبًا ما يتجاهلها الآخرون، إما لأنها لا تأخذ الحيز الزمنى الكافى من نظر الآخرين، أو بسبب أفعال أخرى تطغى عليها. وعلى الرغم من أن الأفعال الضخمة أكثر قابلية للرؤية، فإن هذا لا يعنى ضرورة الانتباه لها أو حتى فهم مغزاها. وكما أوضح "شارلوك هولمز" للدكتور "واطسون"، فمن الممكن أن نرى الأفعال، ولكننا لا ننتبه لها دائمًا.

- لا بد من التعرف على مغزى الفعل؛ فلا تكفي ملاحظة تعود أحد الأشخاص على وقفة معينة، أو تعبير غير معتاد، ولكننا نحتاج كذلك إلى معرفة ما تعبّر به تلك الوقفة، أو ذلك التعبير عن هذا الشخص.

وحينما نتابع تطور الحركات المعبرة نجد أن هناك بعض الحركات المعبرة التي تميل إلى أن تكون كبيرة الحجم، بينما نجد حركات معبرة أخرى تميل لأن تكون صغيرة الحجم، وفي بعض الأحوال مثل الرياضة، أو المنافسة الجنسية، تكون المنافسة كبيرة بين الأفراد؛ نجد هناك مثلاً متسابقي كمال الأجسام يعرضون عضلات الجسم التي تعبر عن القوة، كما تظهر بروز الحواجب الكثيفة لدى الغاضبين التي تظهرهم أكثر جرأة، وأكثر تهيؤاً للخطر. وفي بعض الأحيان تأخذ هذه الحركات أبعاداً مبالغاً فيها. فنجد في عالم الحيوان - على سبيل المثال - أن هناك حركات معبرة كبيرة، فذكر السرطان - على سبيل المثال - لديه مخلب أحمر كبير، حجمه أكبر من حجم جسمه، وهو يستخدمه إما في إرهاب أعدائه من الذكور أو لجذب الإناث. وفي مجتمعنا نجد من يرفعون الأثقال، ويتعاطون عقاقير مقوية للبدن كي تبدو بنيتهم العضلية أفضل، وهناك ما بين النساء من يلجأن إلى الجراحين من أجل إجراء عمليات التجميل. وهنا تكون المخالب الكبيرة عند الحيوان، أو العضلات الضخمة عند الرجال، أو الجمال عند النساء كلها أسلحة يتسلح بها كل هؤلاء من أجل الفوز في حرب السيادة، والجاذبية التي يخوضونها. وكل من تلك الأشياء الثلاثة مصممة لدى كل منهم بحيث تجذب الانتباه، أو تعبر عن رسالة محددة، أو التفوق على المنافسين؛ وتمكين الفرد في النهاية من الحصول على الموارد المحدودة مثل الغذاء، أو المأوى، أو شريك الحياة.

الحركات المعبرة الصغيرة

هناك موضعان تأخذ فيهما الإشارات حجمًا أصغر؛ الأول حين تكون هناك محاولة متعمدة لضمان السرية، والآخر حين يكون هناك إفشاء غير مقصود عما يجول بخاطر أحد الأشخاص. والإشارات السرية بطبيعتها تستهدف أشخاصًا بعينهم. فلكى يبقى ما تتم عنه هذه الإشارات سرًا، لابد من أن يفهم مضمون رسالتها أشخاص بعينهم، وألا يفهمها بقية الأشخاص. وغالبًا ما يتحقق ذلك من خلال استخدام إشارة صغيرة وإلحاقها بفعل من أفعال الحياة اليومية التى لا تجذب الانتباه؛ فالمحبون أحيانًا ما يتواصلون بالشفرة، من خلال استخدام كلمات خاصة، أو إشارات دقيقة حين يتواجد معهم آخرون ـ وبهذه الطريقة يمكنهم تبادل إشارات الحب دون أن يعرف أى طرف آخر ما تعبر عنه تلك الإشارات. وبنفس الطريقة، فإن أعضاء الجماعات السرية يتعرفون على بعضهم من خلال طريقة تصافحهم، وقد يكون ذلك مثلًا من خلال حك راحة اليد، أو من خلال ضبط وضعية الأصابع، بحيث يدرك الطرف الآخر مضمون الرسالة، دون أن يتمكن أى طرف آخر من أن يفهم ما يحدث. ويمكن تجنب اكتشاف أمرهم من قِبل أى طرف آخر من خلال الحفاظ على جعل حجم الإشارات المتبادلة بينهم صغيرًا. وزيادة فى الحرص، فإن هذه الحركة المعبرة تأتى كامنة داخل فعل من أفعال الحياة اليومية لا يثير الشك.

ونجد الحركات الدقيقة شائعة أيضًا حين يحاول المرء إخفاء ما يفكر فيه. فحينما يكذب المرء أو يشعر بالقلق، فإن الحركات المعبرة غير المقصودة التى تكشف عن مشاعره الحقيقية غالبًا ما يكون حجمها غاية فى الصغر، وذات أجل قصير كذلك. ولكن على العكس من الحركات المعبرة التى يتبادلها المحبون، أو الأفراد فى الجماعات السرية، فإن

الحـركات المعـبرة الصغيرة، تكون غـير مقصودة علـى الإطلاق. ولقد حـدد علمـاء النفس مجموعـة خاصة من الحركات المعـبرة التى تدعى "التعبـيرات الدقيقـة اللحظيـة" والتى تقتصـر على تعبـيرات الوجه[٢]. وعـادة ما تتسـم بقصر فترتها الزمنية، فلا تستغـرق فى أغلب الأحوال أكـثر مـن ثُمن الثانية. وحـين يصـف الأشخاص خبرة مؤلمة مـروا بها، ويرسمـون على وجوههم ملامـح الشجاعة، فليس ببعيـد أن يعبروا عن شعورهـم بعدم الارتياح، من خلال تغيـير التعبير المرسوم على وجوههم للحظـات. فتجدهم فى لحظة ما يبتسمون ليعطـوك الانطباع بأن الأمر لم يـثر انزعاجهم على الإطلاق، ولكن سرعـان ما يتغير تعبير وجوههم فـى اللحظة التالية، فيرتسم على ملامحهم التجهم لبرهة. وبعدها على الفـور، وقبل أن يلاحظ أى شخص، تعـود الابتسامة ثانية إلى وجوههم. وتمحى من على وجوههم أى دلائل تعبيرية تنم عن الانزعاج.

إن السمة المميزة للحركات المعبرة الصغيرة هى قصر مدتها ـ وهى فى قصرها كالشخص الذى يقوم بفتح الستائر ليسمح للمارة بالنظر إلى داخل البيت، وعلى الفور يقوم بإغلاقها ثانية. والفعل فى هذه الحالة يكون سريعًا إلى الحد الذى لا يلاحظ معه الآخرون أن الستائر قد انفتحت، ناهيك عن ملاحظة ما يوجد داخل المنزل. وهذا بالضبط هو الأمر مع الحركات المعبرة الصغيرة؛ فحين نخفى أفكارنا، أو حين تطرق صورة قوية أذهاننا، فإن ذلك يظهر أحيانًا من خلال تعبيرات الوجه، أو التعبيرات الحركية. وبمجرد أن تقرر هذه الأفكار المتمردة التسلل إلى وجوهنا، فإن العمليات التى تتحكم فى سلوكنا تترجم إلى فعل، وتحاول محو تلك الفكرة المتمردة، وإعادة التعبير الذى ترغبه إلى وجهك. ولكن الدليل على هذه الفكرة المتمردة سيظل عالقًا بوجهك لكى يراه أى شخص ـ وهو فقط ينتظر تحديد الحركة المعبرة الصغيرة ليتمكن من تفسيرها بالشكل الصحيح.

ومبدئيًا، نجد أن الحركات المعبرة الصغيرة قد تظهر فى أى مكان من الجسم، ولكن نظرًا للطبيعة المحببة لعضلات الوجه، فإنها تظهر فى أغلب الأحيان على عضلات الوجه. وحين تظهر حركة معبرة على الوجه، فإنها تُظهرنا فى حالة صراع ـ وعادة ما يكون هذا الصراع بين حالة عاطفية إيجابية، نرغب فى أن يرانا عليها الآخرون، وبين حالة عاطفية سلبية نرغب فى إخفائها عن الآخرين. وحين يكون للحالة العاطفية السلبية السيادة، يتعطل تحكم الوجه فى تعبيراته، ومن ثم تظهر الحركات المعبرة الصغيرة. وفى أغلب الأحيان لا نكون على وعى تمامًا بالصراع الحادث داخلنا، وبحقيقة أننا نكشف عن الحقائق المتوارية بداخلنا ونطلقها إلى العالم الخارجى. ولكننا حتى حين نكون على وعى بالصراع المحتدم بين عواطفنا، نبقى عاجزين عن إدراك أن الحركات المعبرة الصغيرة التى تظهر على وجوهنا تفشى أسرارنا.

وعادة ما تكشف الحركات المعبرة الصغيرة التى تظهر على الوجه عن العواطف التى يفضل الناس إخفاءها ـ مثل الخوف، والدهشة، والحزن، والاشمئزاز. غير أن هناك أوقاتًا يحاول الآخرون فيها الإبقاء على تعبير جاد، بينما تنطلق حركة معبرة صغيرة فى شكل ابتسامة لتكشف عن حقيقة شعورهم. وأحيانًا ما تظهر الحركات المعبرة الصغيرة على جانب واحد من الوجه، وفى أحيان أخرى يمكننا رؤيتها على جانبى الوجه. ونظرًا لقصر فترة بقاء الحركات المعبرة الصغيرة، فإن معظمها لا يُلاحظ. وحين يكون الهدف الأول للآخرين هو مراقبة الحركات المعبرة هذه، فسوف يتعرفون عليها على الأرجح، على الرغم من تفاوت مهاراتهم فى هذا الشأن. ومن هم بارعون فى مراقبة الحركات المعبرة الصغيرة تجدهم بشكل عام أكثر اهتمامًا بمراقبة الآخرين، وتجد مهاراتهم أفضل فى التعرف على الكاذبين. ولكن من الممكن لأى شخص أن يتدرب كى يصبح أكثر حساسية للحركات المعبرة الصغيرة.

الحركات المعبرة التسللية

هناك بعض الحركات المعبرة الخجولة، والتى تعطيك الانطباع بأن من يصدرها يفضل ألا تُلاحظ ـ فهى تعمل عملها خلسة، متظاهرة بالتعبير عن شىء مغاير لحقيقتها. فالمسح على العين ـ على سبيل المثال ـ حركة معبرة تخدع الآخرين بظهورها لهم على أنها مجرد محاولة بريئة لإزالة زائدة جلدية، أو بعض ذرات الغبار العالقة أسفل العين، ولكنها فى الحقيقة إشارة مجهولة تعبر عن شعور الشخص بالحزن.

وهناك العديد من الحركات المعبرة التسللية الأخرى . فحين يكذب الأشخاص، على سبيل المثال، فإنهم فى أغلب الأحيان يشعرون فى تلك اللحظة بدافع غير واع يدفعهم إلى منع أنفسهم من قول شىء قد يفشى حقيقة ما بداخلهم، وغالبًا ما تأتى استجابتهم لهذا الدافع فى صورة لمسهم لشفاههم، أو بوضع إصبع عليها ليقف حارسًا يمنع انطلاق أى كلمات من الفم. وتلك كلها إشارات تعبر عن محاولات ضبط النفس، ومن الممكن اكتشافها بسهولة، لو لا حقيقة أنها تنجح فى إخفاء نفسها فى هيئة أفعال من نوعية أخرى. وبالتالى، فإننا حين نرى شخصًا يلمس شفتيه، فإننا نعتقد تلقائيًا أنه يمسح شفتيه لينظفهما، وحين نرى شخصًا يضع إصبعه أسفل فمه، فإننا نفترض بكل بساطة أنه فى حالة تفكير أو تيقظ، ولا ندرك أن هذه الإشارات ما هى إلا حركات معبرة عن محاولة ضبط النفس، لأن الحركات المعبرة قد نجحت فى خداعك، والظهور أمامك بشكل يجعلك تفسرها على نحو مغاير لحقيقتها.

وهذا هو ما يحدث حين يربت الأفراد ظهور بعضهم البعض. فإن شاهدت الآخرين يعانقون بعضهم البعض، فسوف تلاحظ أن أحد الطرفين أو كليهما يربت ظهر الآخر فى بعض الأحيان. وبالنسبة لنا كمراقبين، وبالنسبة للشخص الذى يتم التربيت عليه، ولمن يربت،

تبـدو لنا هذه الحركة وكأنها تعبر عن الحـب. ولكن الحقيقة غير ذلك، فهـى فـى الواقع إشارة تنم عـن الرغبة فى التحرر! ورغـم أن الأفراد لا يدركـون ذلك، فإن استجابتهم للتربيت على الظهـر تكون بإنهاء العناق بالفعـل. وعلى الرغـم من أن الشخص الذى كان يُربَّت على ظهره قد تلقـى تعليمات صامتة بالابتعاد، فإنـه لم يشعر بالمرة بأنه كان مرفوضًا، وذلـك لأن الإشـارة المعبرة عن الرغبة فى التحـرر تبدأ فى عملها خلسة وتتسلـل إلى العـالم الخارجى فى مظهر يبديهـا وكأنها حركة معبرة عن الحـب، على الرغم من أنها فى حقيقتهـا تصدر أمرًا بالابتعاد والتحرر من العناق.

الحركات المعبرة الحقيقية

توضح الحركات المعبرة الحقيقية ما يدور بالفعل داخل أذهان الناس، وغالبًا ما تكشف عن أمور تتعلق بهم لا يرغبون فى أن يعرفها الآخرون، بل أحيانًا ما يحاولون جاهدين إخفاءها عنهم. ومع ذلك فهناك بعض الأفعال التى تتظاهر بأنها حركات معبرة، ولكنها فى الحقيقة ليست كذلك. فهى فى الواقع ليست حركات معبرة حقيقية، وإنما هى حركات معبرة زائفة. ففى البداية نجد أن الحركات المعبرة الحقيقية هى تلك التى تصدر دون عمد وعلى نحو غير شعورى. فاحمرار الوجه، وتصبب العرق، واتساع حدقة العين، على سبيل المثال، كلها حركات تقع خارج نطاق سيطرة الوعى. وهذا يعنى أنه ليست هناك فرصة للتصنع ـ فلا يستطيع المرء اصطناع احمرار الوجه أو التعرق أو توسيع حدقة عينه كلما أراد. ومن ثم فإننا حين نلاحظ احمرار وجه شخص ما، فإننا نفسر ذلك عن ثقة بأنه يشعر بالخجل، وحين نرى شخصًا يتصبب عرقًا، نكون على يقين من أنه إما يشعر بالحر، أو الضيق، أو الاثنين

معًا. وبالمثل، فإننا حين نلاحظ اتساع حدقة عين شخص، فإننا نفترض بشكل بديهى أن ذلك يحدث بسبب خفوت الضوء حوله، أو لأن الشخص مستثار انفعاليًا.

وعلى الرغم من أن احمرار الوجه، وتصبب العرق، واتساع حدقة العين كلها حركات تقع خارج نطاق سيطرة الوعى، فإن ثمة اختلافات توجد بينها. فحين تحمر وجوهنا على سبيل المثال ـ نكون على يقين تام من أن الآخرين سيدركون خجلنا، وليس بمقدورنا أن نفعل أى شىء فى هذا الشأن. كما يدرك هؤلاء الذين يشهدون خجلنا تمامًا أنهم يستشفون الاستنتاجات من خلال احمرار الوجه. ولكن الأمر يختلف مع اتساع حدقة العين؛ فحين تتسع حدقات أعيننا، نكون غير واعين إطلاقًا بأننا نصرح بمعلومات عن حالتنا الانفعالية، وما هو مثير أيضًا فى ذلك أن من يرانا، ومن يدرك حالة الإثارة الانفعالية، لا يدرك كيفية توصله إلى ذلك الاستنتاج ـ فهو يدرك أن ثمة تعبيرًا جذابًا يعلو وجوهنا، ولكنه لا يستطيع تحديده[٦]. بعبارة أخرى، حين تتسع حدقتا العينين، فإننا نطلق حركة معبرة صادقة وحقيقية، دون دراية بأننا نفعل ذلك، وفى الوقت ذاته يستجيب الآخرون لتلك الحركة المعبرة دون دراية منهم بسبب استجابتهم تلك.

وغالبًا ما تظهر *الحركات المعبرة* الحقيقية حين يحاول المرء خداع الآخرين ـ حين يحاول أن يصور نفسه على أنه يحظى بقدر من السيطرة والثقة أكثر مما هو عليه فى حقيقة الأمر، أو حين يحاول الكذب، أو إخفاء قلقه، أو تورية نواياه الحقيقية. فالمخادعون، والمحتالون، والبارعون فى الكذب، وكذلك "السيكوباتيون"، عادة ما ينجحون فى الأداء بشكل يقنعك بما يرغبون فى إقناعك به، بأقل قدر من الحركات المعبرة التى تكشف خداعهم. بيد أن العديد من الأشخاص يشعرون بالارتباك حين يحاولون خداع الآخرين، وعندئذ تكشفهم حركاتهم المعبرة. ولكنهم يكونون مثقلين بقدر هائل من الضغوط فى محاولتهم

الحفـاظ على أداء محـدد ومقنع - ويبدأ أداؤهـم تدريجيًا فى الانهيار، وسرعان ما تبدأ الحركات المعبرة فى التسلل والخروج من مكمنها. ولقد أوضح "بـول إكمان" وزملاؤه بجامعة كاليفورنيـا، بسان فرانسيسكو أن النـاس يتمـايزون عن بعضهم البعض بشكل كبير من حيث قدرتهم على خلـق أكاذيب مقنعـة، وأن من يجد سهولـة فى الكذب، يبـدى قدرًا أقل مـن التلميحـات التى تشير إلى كذبـه، أو "تسلل" الإشـارات المعبرة عن ذلـك[٤]. وهناك بعض الخـبراء الذين يعتقدون أنه ليسـ هناك ما يسمى بالـكاذب البـارع، وأنه بغض النظر عن قدراته ومهاراتـه، فإنه دائمًا ما يترك الكاذب وراءه آثارًا تدل على خداعه. فقد كان "فرويد"، على سبيل المثال، يؤمن بأن النـاس لا يستطيعون إخفاء ما يعتمل بدواخل أنفسهم عن الآخريـن إلى النهاية - ذلك أنه ستبقى فـى النهاية إشارة خارجية تعبر عمـا يفكرون فيه. وقد صاغ "فرويـد" اعتقاده هذا قائلاً: "لعل من لديه عينـان ليرى بهمـا، وأذنان ليسمع بهما قد يقنع نفسـه بأنه ليس بمقدور أحـد أن يحافظ على سر. فإن صمتت شفتاه، ثرثرت أنامله؛ حيث تخرج الحركات المعبرة الخادعة من كل جزء فى جسده".[٥]

الحركات المعبرة الزائفة

تبـدو الحـركات المعـبرة الزائفة فـى ظاهرهـا كأنها تكشـف عن شىء بخصـوص شخص مـا، إلا أنهـا فى حقيقتهـا لا تفعـل ذلك. وقـد يحـدث ذلك لسببين على الأقل - السبب الأول أن الحركة المعبرة لا يمكن التعويل عليهـا، أما السبـب الثانى، فهـو أن الشخص يصطنـع الحركة المعبرة؛ بعبارة أخرى، ليست تلك الحركات إلا محاولة متعمدة من هذا الشخص لدفـع الآخرين إلى التوصل إلى استنتاجـات خاطئة بخصوص أفكاره أو مشاعـره. فهى ليست سوى حركات معـبرة زائفة. ولا يمكن التعويل على

الحــركات المعبرة حين تخفق فى إمدادنا بقــراءة دقيقة للحالة الداخلية للفــرد؛ فتعرق راحتى اليــد، على سبيل المثال، إشــارة واضحة إلى شعور الفــرد بالقلق. ولكن لا يمكن الاعتمــاد عليها بشكل تام، نظرًا لأن خمسة بالمائــة من الناس يعانون من فرط التعــرق، وهى حالة وراثية تتسبب فى تعرق مزمن، وليس لها أية علاقة بالقلق.[٦]

إن الحــركات المعــبرة الزائفــة تتواجد فــى كل مكان. ففــى كل مرة يرتدى فيها رجل سترة ذات أكتاف مبطنة، أو تنتعل امرأة حذاء ذا كعب عالٍ، إنما يقدمون عن عمد معلومات مضللة عن حجمهم أو طولهم، وهم يفعلــون ذلك وهم على دراية تامــة بالانطباع الذى يحاولون خلقه لديك. وفــى مواقف أخرى يكونون أقل دراية بما يرمون إلى تحقيقه. فحين يقوم الرجــل بنفخ صدره، على سبيل المثــال، أو حين تمشى المرأة على أطراف قدميهــا، فإن الرجل فى هذه الحالة يظهر كأنه أكثر ضخامة، كما تظهر المــرأة أكــثر طولًا، علــى الرغم من عــدم دراية أى منهمــا بالدافع الذى جعلهمــا يتصرفــان بالطريقة التى تصرفا بها، هذا لــو أن أيًّا منهما قد لاحظ أى شىء مختلف فى سلوكه.

وفى عالم الحيوان، على سبيل المثال، تمثل نبرة الصوت إشارة حقيقية إلى الحجم. فيمكننا أن نتوقع بدقة حجم الضفدع من خلال عمق نقيقه، وهذا يُمّكن الضفادع من الإعلان عن حجمها، وتقدير الحجم الحقيقى لمنافسيها، مع العلم بأنه من الصعب جدًّا على الضفادع خداع بعضهم البعض. ولكن مع البشر لا توجد علاقة مباشرة بين عمق نبرة الصوت وحجم الجسم لدى البالغين، رغم أن الناس يعتقدون أن الأشخاص ضخام الجثة يتمتعون بنبرة صوت عميقة. الأكثر من ذلك، أن الناس يجدون سهولة نسبية فى خفض أصواتهم، وإعطاء الانطباع بأن حجمهم أكبر مما هو عليه فى الحقيقة، ومن ثم لا تكون نبرة الصوت حركة معبرة حقيقية عن الحجم لدى البشر.

تنطلق الحركة المعبرة الزائفة حين يحاول شخص اصطناع حركة معبرة معينة، دون أن يكون لدية الصفة أو الحالة الذهنية التى تتوافق مع تلك الحركة المعبرة. والمثال على ذلك حالة البكاء، التى تعتبر بالطبع حركة معبرة عن الحزن والأسى. فحين نشعر بالحزن، فإننا إما أن ننجرف مع الرغبة فى البكاء، أو نحبس دموعنا. وإحدى الطرق التى يمكننا من خلالها فعل ذلك هى العض على شفتنا السفلى. وتلك حركة معبرة تحمل رسالتين؛ الرسالة الأولى توضح أن مشاعرنا قوية إلى الحد الذى نحتاج معه إلى السيطرة عليها، والرسالة الثانية توضح قدرتنا على كبح مشاعرنا. ففعل العض على شفتنا السفلى لا يعمل إلى حد بعيد كحركة معبرة، وإنما هو حركة معبرة تخفى حركة معبرة أخرى ــ وبتعبير آخر، إنها حركة معبرة الغرض منها تقنيع حركات معبرة أخرى.

وكما سيخبرك أى ممثل، فإنه من الأسهل بكثير لأى شخص أن يعض على شفته من أن يصطنع البكاء. فحين يرغب الأفراد فى التظاهر بأنهم فى غمرة انفعالات قوية، يكون إطلاق حركة معبرة تخفى حركة معبرة أخرى أسهل بكثير من تزييف الحركة المعبرة ذاتها. فـ "بيل كلينتون" على سبيل المثال ــ اتخذ من عض شفته السفلى عادة له فى حملته الانتخابية، فكان يقول لجمهوره: "إن الشعب يعانى فى جميع أنحاء البلاد، وبمقدوركم أن تروا المعاناة تعلو وجوه الجميع" ، وبعد ذلك يعض على شفته السفلى ليظهر أنه يعنى ما كان يقوله. بالطبع قد يكون ذلك تعبيرًا صادقًا عن مشاعر "بيل كلينتون"، ولكن عضه على شفته كان على الأرجح مجرد حركة معبرة زائفة، لأنها ببساطة حدثت فى أكثر من مناسبة، ولأنه دائمًا ما كان ينجح فى التحكم فى انفعالاته، ولأنه كان يحاول أن يزيد من شعبيته عن طريق خلق انطباع لدى الآخرين بأن مشاعر الإشفاق والحنو تغمره.

الحركات المعبرة المميزة

تأتى الحركات المعبرة فى أشكال متنوعة. فهناك بعض الحركات المعبرة واسعة الانتشار، وقد تصل إلى حد العالمية. والبعض الآخر منها يقتصر على مجموعات من الأفراد. بل وبعضها يكون نادرًا ومقتصرًا على أفراد بأعينهم. والمجموعة الأولى من هذه الحركات المعبرة هى الحركات المعبرة الشائعة، وهى تشمل احمرار الوجه، وهز الكتفين، والابتسامة الصادقة، فأينما تذهب يظل احمرار الوجه دلالة على الخجل، وهز الكتفين إشارة إلى انعدام الحيلة، أما الابتسامة الصادقة فهى إشارة إلى السعادة. والمجموعة الثانية هى مجموعة الحركات المعبرة المحلية. وتلك المجموعة من الحركات يشكلها التاريخ والثقافة، ومن ثم فهى تقتصر على مجتمعات محددة، أو أشخاص بأعينهم. والحركات المعبرة المحلية تتضمن الطرق المختلفة للوقوف، والجلوس، والنوم، وتناول الطعام. ومن هنا تتشكل الحركات المعبرة المميزة، وليس من الضرورى أن تكون تلك الحركات المعبرة متفردة أو نادرة، ولكنها تبدو كذلك نظرًا لارتباطها القوى بمجموعة معينة من الأشخاص، شأنها شأن التوقيعات أو العلامات التجارية المميزة.

وهناك العديد من الشخصيات التاريخية المهمة التى اشتهرت بحركاتها المعبرة المميزة لها. فالكاتب الرومانى "بلوتارتخ" - على سبيل المثال - يحكى لنا أن "يوليوس قيصر" اعتاد حك رأسه بإصبعه السبابة بدلًا من استخدام كل أصابع اليد[7]. وكان هذا يعنى عدم رغبته فى بعثرة شعره المصفف بعناية، ولكن هذه العادة فى الوقت ذاته كانت تظهره كأنه شخص معجب بنفسه.. أما "أدولف هتلر"، فكانت لديه عادة الوقوف ويداه مشبكوتان أمام فخذيه. وتلك وقفة دفاعية ويشيع استخدامها لدى الأفراد الذين يشعرون بالخطر الاجتماعى.

وحينمــا تتذكــر "نابليون بونابــرت"، تجد نفسك تتخيــل يده اليمنى وهى مدسوسة داخــل معطفه. والواقع أنك إذا أردت أن تنتحل شخصية نابليون، فكل ما ستحتاج إلى فعله هو أن تزلق يدك داخل معطف وهمى، وسيتعــرف عليــك أى شخص فــى الحال. وعلــى الرغم مــن شيوع هذه الصــورة، فــإن الأدلة التــى تشير إلى كون هــذه الوضعية هــى الوضعية المفضلة لـ "نابليون" محدودة للغاية؛ حيث يقال إن "نابليون" كان يُشتهر بالمشــى ويداه معقودتان وراء ظهره. وهى العادة التى كان يتعرف جنده مــن خلالها عليه، وإن كان على مسافة بعيدة. أمــا فكرة أن نابليون كان يدس يــده فى معطفــه، فقد جــاءت من صــورة شهيرة كان قــد رسمها "جاك لويس ديفيد"، والتى يظهر فيها "نابليون" فى غرفة مكتبة بقصر التويليريــز، متخــذًا هذا الوضــع. وما هو مثــير بشأن هــذه الصورة أن "نابليون" لم يصطنع هذه الوقفة أمام الرسام ليرسمها له، وإنما رسمها "لويس" من وحى ذاكرته. والاحتمال الأرجح أن وقفة "نابليون" فى تلك الصــورة تعبر عن غروره وزهوه بنفسه، أكثر مــن كونها تجسيدًا صادقًا لوقفتــه الفعلية. وفى ذلك الوقت كان من المعتاد بالنسبة للرجال المهمين أن يتم تصويرهم فى اللوحات الفنية وأيديهم فى معاطفهم، وإن لم يكن ذلــك من عاداتهم. وتلك العادة المتبعة اشتهــرت فى أوروبا وأمريكا قبل أن يأتى "نابليون" إلى الحكم بفترة بعيدة، حتى أن هنـاك لوحة لـ "جورج واشنطــن" وهو يقف الوقفة ذاتها. إننا نتذكــر لـ "واشنطن" العديد من العادات التى اشتهر بها عدا الوقوف ويده مدسوسة فى معطفه.

ونحن جميعًــا نعرف بعض الأشخاص ممــن لازمتهم حركات معبرة مميــزة لهم ـ ومنها على سبيل المثال الرجل الذى لا يستطيع التوقف عن هــز قدمه، أو السيدة التى تقوم بلــف خصلات من شعرها حول إصبعها بشــكل متكرر على نحو غــير مألوف. ويتعرف معظم الأفــراد اليوم على الحــركات المعبرة المميــزة للشخصيــات الشهيرة فى الوقــت الحاضر ـ

مثـال الأمـيرة "ديانـا" والرأس المائـل، أو "مارجريت تاتشـر" و وبريق العـين،أو الرئيس "ريجـان" ولف الرأس ـ ولكنهم فـى الواقع لا يعرفون مـا تكشف عنه تلك الحركات المعـبرة بخصوص الشخصية المعنية. وفى الفصـول التالية سنطّلع على هـذه الحركات المعبرة ونكشف عن معانيها الحقيقية.

الحركات المعبرة المتنقلة

حين ترى شخصًا يضرب الأرض بقدمه، يمكنك بكل سهولة أن تفترض ضيق صدره فى تلك اللحظة، وليس أنه كان على تلك الحالة فى اللحظة الماضية، أو كذلك فى المستقبل. ذلك أن معظم الحركات المعبرة تتعلق بما يحدث فى اللحظة الحاضرة، أى أنها "مُقيدة بحدود الزمن". وهناك نوعان من الحركات المعبرة المقيدة بحدود الزمن، أحدهما يكشف عن السمات الملازمة للأشخاص، والنوع الآخر يكشف عن حالتهم فى الوقت الحاضر. فحين يقوم الشخص بقضم أظافره بشكل مزمن ومثير للقلق، فإن هذا يعبر عن كونه سمة مستمرة لديه، ولا ترجع إلى أى حالة مزاجية عارضة. وعلى الجانب الآخر، نجد أنه حين يقوم شخص آخر بقضم أظافره بشكل مثير للقلق بصورة حادة، فإن ذلك فى الواقع يرجع إلى حالة مزاجية معينة يعانيها فى اللحظة الحالية لا لكون ذلك عادة مزمنة من عاداته. وفى أى من الحالتين، فإن قضم الأظافر يكشف عن مشاعر الشخص فى ذلك الوقت، وإن كان قضم الأظافر لدى الشخص الأول هو عادة دائمة، بينما يكون حالة مؤقتة لدى الآخر.

وهناك عدد من الحركات المعبرة المقيدة بحدود الزمن والتى تكشف عن سمـات باقية لدى الأشخاص. وبعض هذه السمات يكون إراديًا، مثل قضم الأظافر أو شد الشعر، بينما البعض الآخر منها يكون لا إراديًا مثل

تقلص عضــلات الوجـه، أو التعرق، أو التنفس وبعض هذه الحالات قد يطلب علاجًا طبيًّا أو نفسيًّا، وهو ما يتحدد على أساس مدى حدة الحالة. وأحد الأمثلة القديمة على الحركات المعبرة المزمنة المقيدة بحدود الزمن نجدهــا فــى الشلل الهستــيرى، حين يعجــز الفرد عن استخــدام إحدى ذراعيه ، ليس بسبب ضرر جسمانى لحق بها، وإنما بسبب صدمة تسببت فــى فقده السيطــرة أو التحكم فــى ذراعه. وفى مثل هــذه الحالة يكون مــن الممكن معالجة هذا الشلل عن طريق العلاج النفسى، دون أى تدخل للعلاج العضوى.

وهناك كذلك بعض الحالات التى تبقى ساكنة كما هى، فى انتظار أفعال الآخرين لتكشف عنها. وخير مثال على ذلك الفوبيا. فالأشخاص الذين يفزعون عند رؤيتهم لعنكبوت لا يكون الخوف والفزع هو حالتهم المعتادة ـ ولكن ظهور العنكبوت هو الذى يثير خوفهم. الشىء نفسه ينسحب على " الذكريات الكامنة فى العضلات". فالأشخاص ممن تعرضوا فى حياتهم إلى صدمات يلجأون أحيانًا إلى تخزين ذكريات هذه الأحداث فى عضلاتهم. وعادة ما قد تظهر آثار هذه الذكريات الحبيسة فى الطريقة التى يعقدون بها أذرعهم. وأحيانًا ما لا تكون هناك أى دلائل ظاهرية ـ فهذه الذكريات لا تنطلق إلا عندما ترتخى العضلات التى تحتفظ بها. وحين يحدث ذلك، فعادة ما يكون الإنسان فى غمرة انفعالات قوية.

وفــى حين أن بعضــ الحركات المعــبرة تكون مقيدة بحــدود الزمن ، فــإن هناك بعضــ الحركات المعــبرة الأخرى التى تتجاوز حــدود الزمــن الحاضــر ــ أى أنهــا تكشف عمــا كان الفــرد يشعر به فــى الماضى، وما سيشعــر به فى المستقبل، وليــس ما يشعر به فى اللحظة الحاضرة فقط. وفى حياتنا اليومية العديد من الأمثلة على الحركات المعبرة التى تتجاوز حــدود الزمن. فإن شاهدت أيدى الأشخاصــ أثناء حديثهم، فستلاحظ

أنهم غالبًا ما يستخدمون الإيماءات التوضيحية كى يصوروا شكل الشىء الذى يتحدثون عنه. والمثير بشأن هذه الإيماءات أنها تحدث *قبل* أن ينطق الفرد ولو بكلمة واحدة تشير إلى الشىء. فتجد - على سبيل المثال - أن الشخص الذى يتحدث عن سلم حلزونى يصنع بيده حركة حلزونية قبل أن ينطق بعبارة "سلم حلزونى"، وقد أدرك "جون بولور" - الذى عكف على دراسة الإيماءات فى القرن السابع عشر - ذلك حين وصف كيف أن "اليد، التى تشبه القابلة المستعدة دائمًا، تلتقط الأفكار من اللسان قبل النطق بها، ... وفى العديد من المرات نجد أن الإيماءة الصادرة عن اليد تعطى لمحة عن نوايا الأشخاص، وتعبر عن جزء كبير مما نقصده، قبل أن تتشكل الكلمات، التى تصاحبها أو تليها، فى صيغة صوتية مفهومة"[٨]. وتلك الطبيعة الاستباقية التى تتميز بها الإيماءات إنما توضح أن أفكارنا من الممكن أن تؤثر على أفعالنا قبل أن تلهمنا بما نقوله أو أنه من الممكن أن تسهم إيماءاتنا فى تشكيل أفكارنا وأقوالنا - وهو الأمر الذى يعد أكثر إثارة للجدل. وفى تلك المناسبات التى نجد خلالها صعوبة فى تذكر كلمة ما، فإن مجرد أداء الإيماءة عادة ما يساعدنا على استعادة الكلمة المطلوبة من الذاكرة.

وهناك بعض الأمثلة التوضيحية الأخرى على الحركات المعبرة المتجاوزة للزمن. فيصف لنا "جورج مال"، وهو إخصائى فى علم النفس السريرى، مقابلة مع واحدة من مرضاه، وكانت السيدة تعبث بخاتم الزواج وهى تصف أعراض المرض الذى تعانى منه. وفى تلك الأثناء لم تذكر أى شىء عن زوجها. ولم يأت حديثها عن زوجها إلا بعدما توقفت عن تحريك أصابعها، شاكية عدم مساعدته لها فى الشئون المنزلية، وإشعاره لها دائمًا بالتقصير[٩]. وهناك طريقتان لفهم ما يحدث عندما تتلاعب السيدة بخاتم الزواج - فإما أنها فى تلك اللحظة كانت ترى صورة زوجها فى اللاوعى، أو أن لعبها بخاتم الزواج هو ما استدعى صورة زوجها إلى

ذهنهـا، ودفعها إلى الشكوى منه. وفى أى من الحالتين، يتضح أنها أثناء لعبها بخاتم الزواج لم تكن تفكر فى زوجها تفكيرًا واعيًا ـ بل إن التفكير فيـه بشكل واعٍ أتى لاحقًا، وبالتالى فإن لعبها بخاتم الزواج يتجاوز حدود الزمن ـ أى أنّه حركة معبرة تتجاوز حدود الزمن. وعلى الجانب الآخر، فإننـا لو اعتبرنـا أن شكواها مـن زوجها حركة معبرة، فمـن الممكن أن نعتبرها حركة معبرة مقيدة بحدود الزمن، لأنها تكشف عما كانت تفكر به فى تلك اللحظة.

الحركات المعبرة النبوئية

بعض الحـركات المعبرة تكـون نبوئية ـ أى توضح ما سيُقـدم الشخص علـى فعله لاحقًا، أو الكيفية التى قد تنتهى بهـا مواجهة ما. تخيل موقفًا يتحـدث فيـه شاب وفتـاة، وهمـا جالسان علـى مقعد بأحـد المتنزهات العامة. إنها تقرر أن الوقت قد حان لكى ترحل، ولكنها لم تبادر بالوقوف لتعلـن عـن رحيلهـا وبعدها تختفى عـن الأنظـار، بل فعلت تلـك الأمور بالتدريـج. فلكى لا تثير إحباط الشاب، قامـت بمجموعة من "الحركات المعـبرة عن النية" لكى توضـح له أنها تفكر فى الرحيل. وقد تتألف هذه الحـركات مـن مجموعة مـن التعديلات البسيطـة فى نظراتهـا، أو فى وضـع ذراعيها. والمهم بشأن هذه الإشارات الكاشفة للقصد أو النية أنها ليسـت بالضرورة أن تكون متعمدة، وقـد لا تكون الفتاة واعية بإصدارها تلـك الحـركات. وعلى الرغم مـن أن إشارات الفتاة دقيقـة للغاية وغير ملحوظة، فـإن الشاب قد يلتقطها، وبالتالى سيقـوم بتعديل وضعيته هو الآخـر. وباستجابته لإشاراتها، وصنع الإشارات الخاصة به، يستطيع أن يوضـح لها فهمـه لنواياها. وقد لا يكون هو الآخر واعيًـا بتأثير إشاراتها عليـه، أو بكيفيـة استجابته لها ـ قد يدور بينهما ذلـك الحوار الصامت

الخاص بالحركات المعبرة عن الرحيل، كاملًا دون أن يكون أى منهما واعيًا بما يحدث.

وهناك بعض الأمثلة الأخرى التى يستجيب فيها الأفراد إلى الحركات المعبرة دون الوعى بما يحدث. فحين يدور حديث بين شخصين، قد نجد أحدهما يقوم بـ "محاكاة" وضع الآخر. فحين يجلس أحدهما القرفصاء على سبيل المثال، ثم يدير وجهه، تجد الآخر بعدها بدقائق معدودة يقوم بنفس الحركات[10]. وحين نحاكى حركات الآخرين على هذا النحو، نكون على وعى بحركاتنا ـ ولا نلاحظ أفعالنا إلا حينما يشير إليها الآخرون. وهذه هى الحال مع التثاؤب. فكلنا يعلم أن التثاؤب عدوى، وأنه حين يتثاءب شخص، يتثاءب من يجلس بجواره على الأرجح. وقد أوضحت الأبحاث أنه ليس من الضرورى أن يتثاءب الفرد فاتحًا فاه لأقصاه كى يحاكيه شخص آخر ـ فمجرد رؤية الفم مفتوحًا، أو سماع صوت التثاؤب عادة ما يكون كافيًا لدفع شخص آخر إلى التثاؤب.[11]

إن قدرتنا على قراءة الحركات المعبرة عن نوايا الآخرين متطورة إلى حد بعيد، ولسنا بحاجة لأن ننشغل بها، لأننا نقوم بها بشكل تلقائى، وبسرعة بالغة، وبدقة ملحوظة فى الغالب. وكما هى الحال مع بقية الحيوانات، فإننا بحاجة لأن نعرف إن كان الآخرون يميلون لنا أم لا. وبدلاً من أن ننتظر حتى نرى ما سيقومون به فعليًا، فإننا نبادر بتفحص سلوكياتهم، لنبحث فيها عن إشارات للحركات المعبرة عن نواياهم، لنستعين بها فى تحديد ما قد يقومون به لاحقًا.

وتلعب الحركات المعبرة عن النية دورًا رئيسيًا فى حسم أى صدامات. ففى عالم الحيوان، تُستخدم إشارات التهديد لإخافة المنافسين ـ وبهذه الطريقة يحصل الأفراد على ما يريدونه دون الدخول فى أى قتال قد يتعرضون فيه للأذى. وإن لم تُجد إشارات التهديد، ففى تلك الحالة قد يصبح الهجوم البدنى ضروريًا. ومن المفترض بشكل عام أن الأفراد

الذين يصنعون الإشارات التى تعبر عن التهديد قد يقومون بهجوم. غير أن الأبحاث التى أجريت مؤخرًا على الطيور والأسماك أوضحت أنه ليس من الضرورى أن تؤدى إشارات التهديد إلى الهجوم ـــ فهناك بعض الحالات التى يستخدم فيها الأفراد إشارات التهديد كوسيلة للخداع، وفى حالات أخرى يكون التهديد كافيًا لتحقيق ما يريدونه"[12]. وبذلك يتضح أن إشارات التهديد لا تعد مؤشرًا جيدًا لمعرفة من قد يكون الفائز فى أى مواجهة. غير أن الإشارات التى تعبر عن الشك تعد مؤشرًا جيدًا لأنها توضح أى الأفراد لا يرغب فى مواصلة القتال إلى مرحلة تالية. ومن ثم فإن كنت ترغب فى معرفة الأفراد المرجح فوزهم بأى نزاع أو سباق، فينبغى عليك أن تراقب الحركات المعبرة عن الرغبة فى التراجع لا الحركات المعبرة عن التهديد. على سبيل المثال، المتسابق الذى يتقدم السباق وقد قطع منتصف المسافة إلى الهدف قد يثبط أو لا يثبط من همة بقية المتسابقين، من خلال استمراره فى التقدم. ولكنه إن استدار ليرى مدى تقدم الآخرين، فقد يكشف عن عدم يقينه من تفوقه ويقلل من فرص فوزه. وفى أثناء مناظرة الرئاسة بين "جورج بوش" و"بيل كلينتون" فى ريتش موند، ألقى "جورج بوش" نظرة خاطفة على ساعته. وكان ذلك الفعل العابر بمثابة حركة معبرة عن الرغبة فى التراجع ـ إذ أوضحت أن الرئيس "جورج بوش" قد قال ما يكفيه، ولم يستطع أن ينتظر إلى أن تنتهى المناظرة. بينما لم يختلس "كلينتون" النظر إلى الساعة. فلم يكن بحاجة إلى ذلك، إذ كان فى المقدمة وكان يرغب فى استمرار المناظرة.

الحركات المعبرة الكاشفة

كما نعلم، فإننا نجد الحركات المعبرة فى كل مكان حولنا. فإن شاهدت الأفراد وهم يتحدثون إلى بعضهم البعض، ستلاحظ تحريكهم المستمر

لأعينهم، وأوجههم، وأيديهم، وأجسامهم أثناء حديثهم، كما تلاحظ أن نشاطهم يكون بنفس القدر أثناء إنصاتهم. فكل الأوضاع التى يتخذونها، وحتى التعبيرت الدقيقة اللحظية غير المدركة التى ترتسم على وجوههم، كلها تحمل رسائل عن أفكارهم ومشاعرهم. ولكن الحركات المعبرة لا تقتصر على المحادثات ـ فحتى حين يكون الأفراد بمفردهم، فإنهم يحركون أجسامهم بشكل مستمر، ويلمسون وجوههم، ويرسلون إشارات تشير إلى ما يجول بخاطرهم.

وأحيانًا تخبرنا الحركات المعبرة بشىء ما عن الأشخاص الذين لا يعرفون أنفسهم، وذلك لأن بعض الحركات المعبرة يحكمها عمليات لا إرادية معينة فى المخ، تقع خارج نطاق السيطرة الواعية للأفراد، ومن ثم فهى تعد مؤشرات أكثر دقة لعواطف الأشخاص وانفعالاتهم، من الوصف اللفظى الذى قد يعبرون به عن مشاعرهم، وإن كان لك أن تختار بين تصديق ما يصرح به الأشخاص عن مشاعرهم وبين ما تلاحظه من الحركات المعبرة غير الإرادية، فليكن اختيارك للثانية. وفى مثل هذه الحالات ، تكون القاعدة الذهبية هى "ثق بالحركات المعبرة"، لا بما يقولونه عن أنفسهم، أو ما يقوله الآخرون عنهم.

وهناك بعض الحركات المعبرة التى يمكن التعرف عليها بسهولة، ويمكن فهمها من قبل شريحة عريضة من الأشخاص ـ فحين يحمر وجه شخص ما، فالكل يعلم أنه يشعر بالخجل والحرج. والبعض الآخر منها لا يمكن فهمه، إما لعدم النظر إليها على أنها حركات معبرة، أو لعدم وضوح ما تنم عنه، أو لعدم ملاحظتها إلا نادرًا. وحتى حين يلاحظ الأفراد الحركات المعبرة للآخرين، فإن ملاحظتهم لها لا تعنى بالضرورة فهمهم لما تشير إليه. ويكون هذا ملحوظًا بشكل خاص فى العلاقة بين الجنسين. فليس من الغريب ـ على سبيل المثال ـ أن تعبر المرأة عن مشاعر الود تجاه الرجل بشكل صريح، وأن يسىء الرجل فهمها، فيفسر

تعبيرهـا على أنها تدفعه إلى طلب الزواج منها. وبالمثل، فإننا حين نخفق فـى ملاحظة الحركات المعبرة التى يطلقها الآخـرون، فهذا لا يعنى أننا لا نتأثـر بها. بل يظل من الممكن أن تمر هذه الحركات المعبرة عبر جهاز الـرادار الخاص بنا - إن جـاز التعبير - وأن تؤثر علينـا على نحو لا نعيه بشـكل تام. وقد اكتشـف علماء النفس أن العلاقـات الزوجية تكون أكثر عرضـة للانهيار إن أبدى أحد الزوجـين تعبيرات وجه تنم عن الازدراء، حتى وإن لم يكن الشخص الآخر على وعى بذلك"[١٢].

فالحـركات المعبرة تماثل عناصـر اللغة. ولكنها لغة غـير مألوفة لنا إلى حـد كبير لأننا بينما نتحدث جميعنا بطلاقة، فإننا لا نسمع ما يقوله الآخـرون عـادة، ولا نفهم ما تخبرنا بـه حركاتهم المعـبرة عنهم. ولكى تصبـح أكثر براعة فى لغة الحركات المعـبرة، ينبغى عليك أن تكون أكثر انتباهًـا وتيقظًا ـ وهذا لا يتطلـب منك سوى ملاحظة ما يقوله الآخرون وما يفعلونه، حتى نبدأ فى فهم أفكارهم ومشاعرهم. فذلك التركيز على الحركات المعـبرة يجعلنا أكثر حساسية للآخريـن، كما يجعل تعاملاتنا معهـم مثمرة بشكل أكبر، كمـا يعيننا على فهم سلوكنـا، وكذلك التأثير الذى نتركه على الآخرين.

٢. الحركات المعبرة عن السيطرة

حين نقابل أشخاصًا للمرة الأولى، نبادر بالحكم عليهم فى ضوء ما إن كانوا يتسمون بالود، أم بالهيمنة، أم بالجاذبية[1]. وعلى الرغم من أننا أحيانًا ما نعتقد أننا أكثر اهتمامًا بشئون أخرى، فإن تلك العوامل الثلاثة الرئيسية تلعب دورًا رئيسيًا فى الانطباع الذى نكونه عن الآخرين. ونحن نشترك فى تلك الاهتمامات مع فصيلة الشمبانزى ـ وهم الأقرب إلينا فى ذلك ـ الذين يقضون الكثير من الوقت فى تصنيف مواقعهم فى التدرج الهرمى لتلك العوامل الثلاثة.

ففى فصيلة الشمبانزى نجد أن توزيع علامات السيطرة، والخضوع، والجاذبية يشكل تدرجًا للسيطرة يصنف الأفراد بشكل ضمنى وفقًا لحقوقهم فى المسكن، والمأكل، والتكاثر. كما يؤكد الأفراد سيطرتهم من خلال تبنيهم لوضعية معينة تخلق انطباعًا بمدى كبر حجمهم، كما تشير إلى الاستعداد للهجوم، وقد يأتى ذلك فى شكل اتخاذ الوجه لاتجاه معين، أو نظرة محدقة، أو محاولة مضاعفة طول الجسد. وحين تكون هناك مواجهة ، فقد تتضمن أيضًا تيبسًا للأطراف، وانتصابًا للأذنين والشعر على الظهر. أما الشمبانزى الخاضع ـ على الجانب الآخر ـ فهو ينصرف، ويحول بصره، ويرخى أذنيه وشعره، ويخلق انطباعًا عامًا

بضآلة بنيته. وفى معظم فصائل الشمبانزى نجد أن الأفراد الخاضعين هم من يغيرون مسارهم بشكل كامل، وقد يتقهقرون أمام الأفراد الذين يتمتعون بالسيادة، والذين يتجهون بعد ذلك إلى إصدار حركات للتعاظم على الأفـراد الخاضعين، ثم يقومون بعدها بعدد قليل من الهجمات غير المتصلـة. ومن خلال هذه الطقوس ، يـدرك الأفراد العلاقة بين بعضهم البعض، ومن ثم يتأكد مدرج السيطرة فى الفصيلة.

ونحـن البشر ورثنـا العديد من إشـارات الوضعية التـى يستخدمها أقرباؤنـا مـن غير البشر. فعلى الرغم مـن أن آذاننا لا تتحرك، وشعرنا لا ينتصـب، فإننا نستخـدم الاتجاهات، والنظـرات المحدقة، والتظاهر بحجـم أكبر مـن حجمنا الطبيعـى، وكذلك الوقفة، كإشـارات نعبر من خلالها عن السيطرة والخضوع فى تعاملاتنا مع بعضنا البعض.

حركات إظهار الطول

فـى معظـم البيئـات الحيوانية نجـد ارتباطًا قويًـا بين الطـول والمكانة الاجتماعيـة. وفى حالـة البشر، تكـون العلاقـة بينهما وثيقـة إلى أبعد الحـدود. وتوضح الإحصائيـات أن الأشخاص الأكثر طـولًا يكونون أكثر نجاحًـا مـن الأشخاص قصار القامـة، كما يكونون أكـثر صحة وذكاء، ويميلون إلى البقاء لفترة أطول[٢]. وتلك ليست بظاهرة حديثة: فقد كشفت أعمال التنقيب التـى تم القيام بها مؤخرًا بمدينة نورفولك بإنجلترا، أن الأشخاصـ الأطول يتمتعون بحياة أطـول، وأن هذه الظاهرة يعود زمنها إلى القـرن التاسـع[٣]. والواقع أن الارتباط الرمزى بـين الطول والقوة هو ارتبـاط بدائـى إلى أبعد الحـدود. فهو يعود إلى الفـترة التى كانت فيها الجيوش التـى تتـواجد على الأرض المرتفعـة تتمتـع بميـزة استراتيجيـة على الجيوشـ التى تبقى فى المناطق المنخفضة، كمـا كانت المستوطنات

التـى توجـد على التلال قادرة علــى الدفاع عن نفسها بشــكل أفضل من المستوطنـات التــى توجد فى الوديان. والآن أضحــى هذا الارتباط يشكل جــزءًا لا يتجزأ من لغتنا ـ فنحن نصف "رئيســ" المؤسسة بأنه "أعلى" مكانــة ممن هم "تحت" إدارته، ونتحدث عــن الحاجة إلى "التعالى" أو "التسامى" فوق مشكلاتنا.

وفــى هــذا السياق تقول النســاء إنهن يفضلن أن يكـون الرجال أكثر منهن طولاً، كما وجد أن الأشخاص الأكثر طولاً يحققون نجاحات متتالية بشــكل أكثر مــن قصار القامة، ممــا يوضح براعة النســاء فى تخيرهن للرجــال الأكثر طولاً ليكونــوا شركاء لهن فى الحياة[4]. وفــى هذا السياق يصبح الطول إحدى السمات المثالية التى يتمتع بها الرجال، وهى الآن فى طريقهــا لأن تصبح سمة أساسية فى النساء. والطول فى الرجال يرتبط بارتفاع نسب هرمون الذكورة "التستوستيرون"، وأيضًا بالتمتع بشخصية أكثر سيطرة[5]. وفى تاريخ الولايات المتحدة بأكمله كان هناك ثلاثة رؤساء فقــط كانــوا أقل طولاً من متوســط الطول العادى فــى الولايات المتحدة، والبعضــ منهــم كان أكــثر طولاً مــن كل معاصريه، وكان مــن بين هؤلاء الرئيس "إبراهام لينكولن". ونفس الارتباط بين العاملين نجده فى شارع وول ستريت، حيث تساوى كل بوصة زيادة فى الطول على المعدل الطبيعى زيادة فى الراتب بقيمة ٦٠٠$ شهريًا[6]. وحتى فى مجتمع الجامعات الذى ينبغــى فيه أن تكـون المفاضلة بين أعضــاء التدريس علــى أساس التميز الأكاديمى وحده، نجــد أن الأستاذ المساعد يكون أطول من معدل الطول الطبيعــى بـ ١,٢٤ بوصــة، أما الأساتــذة المشاركون فيزيــد طولهم على المعــدل الطبيعى بنسبة ١,٥ بوصة. بينما نجد أن الأساتذة يزيد طولهم علــى طـول الأفراد العاديــين ممن هم فى مثــل سنهم بــ١,٩٤ بوصة[7].

وإحدى الطرق التى يمكن من خلالها أن نبدو أكثر سيطرة هى أن نزيد من الطول الظاهرى من خلال وضع أنفسنا فوق الآخرين. ثمة

طريقة أخرى هى أن نجلس منتصبين أو أن نقف مستقيمين. وقد وجد علماء النفس أن الأشخاص الذين يعتادون الوقوف بشكل مستقيم، أو هؤلاء الذين يتدربون على الوقوف بشكل منتصب ينظر إليهم على أنهم أكثر سيطرة من هؤلاء الذين يقفون وقفة مترهلة، وأن هؤلاء الذين يتدربون على الوقوف المستقيم يشعرون بثقة وتفاؤل أكبر من هؤلاء الذين يقفون وقفتهم المعتادة[٨]. كما وجد أنه حين ينجح الأفراد فى مهمة من المهام، فإنهم يميلون إلى الاستجابة لذلك من خلال الجلوس فى وضع منتصب، فى حين أن هؤلاء الذين يخفقون فى مهمة ما يميلون إلى الاستجابة للترهل فى الجلوس.

ولكن الوضعية المنتصبة ليست علاجًا لكل شىء، حيث يفترض على نطاق واسع أن هؤلاء الذين يشعرون بالاكتئاب، أو الانهزام يمكنهم أن يُحسّنوا من حالتهم المزاجية عن طريق جلوسهم فى وضع منتصب، ولكن الواقع أن العكس هو الصحيح. فقد أوضحت الأبحاث أن الأشخاص الذين يسند إليهم مهام تنطوى على إخفاق يستردون نشاطهم بشكل أسرع حين يسمح لهم باتخاذ وضعية مترهلة أكثر مما هى الحال حين يسمح لهم بالوقوف وقفة منتصبة. فعلى النقيض مما قد يتوقعه أى شخص، فإن الوضعية المترهلة هى فى الواقع استجابة ملائمة للشعور بالهزيمة - فهى تمكن الأفراد الذين يشعرون بالاكتئاب ووهن العزيمة من تجميع أفكارهم واستعادة الثقة فى الوقت المناسب لهم[٩].

الحركات المعبرة عن المساحة

فى أغلب الأحيان ترتبط القوة بالمسكن فى عالم الحيوان. فنجد فصيلة البابون وهى الفصيلة المسيطرة أو أفراد "الألفا" تسكن الأفرع العليا من الأشجار، مدافعة عن مكانتها أمام الآخرين ضد من يخضعون

لهم بأسفل، ومضطلعة بدور القائد أو الحامى. كما ينطوى ذلك على مطالبة بحقهم فى مساحات أكبر، سواء من حيث المساحة المادية التى تشغلها أو من حيث الطريقة التى تُبقى بها المنافسين بعيدًا عن مأواها. وهذه هى الحال مع البشر. فهؤلاء الذين يحتلون مكانة أعلى فى المجتمع يشغلون مساحات أكبر - فهم يقيمون فى بيوت أكبر، ويركبون سيارات ويعملون فى مكاتب أكبر. كما يستغلون المزيد من المساحات المحيطة بهم، وغالبًا ما يعترف الآخرون بأحقيتهم فى شغل المزيد من المساحات من خلال السماح لهم بشغل مساحات أكبر. ويبدو أن الأفراد من ذوى المكانة الاجتماعية العالية يخلقون حدودًا غير مرئية يحيطون بها أنفسهم - والتى يتوخى الآخرون الحذر وهم يقتربون منها. وغالبًا ما يكون تردد الأفراد فى اقترابهم من هذه الحدود غير المرئية التى تحيط بذوى الهيمنة هو ما يصنع أكثر الإشارات المعبرة عن مدى أهمية هؤلاء الأفراد، ويعزز من شعور هؤلاء الأشخاص بالفوقية.

كما يكشف عن الهيمنة ويعزز منها وضع هؤلاء الأشخاص حول المائدة[١٠]. ففى اجتماع مجلس الإدارة - على سبيل المثال - يجلس الرئيس التنفيذى على رأس المائدة ومن يليه فى الأهمية يجلسون بالقرب منه. فمن يجلس على رأس المائدة يجذب الانتباه أكثر من أى شخص آخر. كما يكون لهم النصيب الأكبر من الحديث، والطاعة والتقدير. وهذا لا يرجع إلى كون الأشخاص الذين يشغلون هذه المكانة قُدر لهم أن تكون لهم سيطرة، بل لأنه حين يتم ترتيب الجلوس بشكل عشوائى حول مائدة مستطيلة، تجد أن من يجلس على رأس المائدة يجذب الانتباه الأكبر ويكون له النصيب الأكبر من الحديث. وإن كان لك صديق خجول وانطوائى، فمن المفيد أن تقوم بتجربة بسيطة معه: فى المرة القادمة التى تدعوه فيها لحفل عشاء، دعه يجلس على رأس المائدة. فعلى الأرجح أنه خلال دقائق سينضم إلى حديثكم، وبعد مرور نصف ساعة ستجده

يقاطع حديث الآخرين، وخلال ساعة ستجده يمتلك ناصية الحديث!

والأهمية المرتبطة بالمواضع المختلفة تكون أقل وضوحًا فى حالة المنضدة المستديرة أو المربعة عما هى الحال مع المنضدة البيضاوية أو المستطيلة. فالمنضدة المستطيلة أو المستديرة تكون مناسبة للمفاوضات الثنائية، حيث يحتل كل من الطرفين موضعين متقابلين ومتعادلين من المنضدة، وعلى الرغم من أن هذا الحل قد يحول دون نشوب أى صراعات بخصوص التمييز فى المعاملة، فقد يثير صراعًا بين كل من الطرفين نتيجة الطبيعة المتقابلة لترتيب الجلوس. وبذلك فإن الموائد المستطيلة والبيضاوية تكون غير مناسبة للمفاوضات متعددة الأطراف - فمن الممكن أن يهدد طرف أو أكثر بالانسحاب من الاجتماع لأنهم لا يشعرون بأن المقاعد التى خصصت لهم تعكس قدر أهميتهم فى المفاوضات.

كما تؤثر مواضع الجلوس على العلاقات بين الأشخاص بأشكال أخرى. فالأشخاص الذين يجلسون حول المائدة مثلًا أكثر ميلًا لتوجيه ملاحظاتهم إلى الأشخاص الذين يجلسون فى المقاعد المقابلة لهم، لا لمن يجلسون إلى جوارهم، أو على يمينهم. وقد يفسر ذلك السبب وراء تخير الأفراد الجلوس فى أبعد مكان عن أصحاب المكانة العالية والمكانة المتدنية عند الجلوس مع غرباء، بينما يجلسون فى أقرب موقع إلى من يعادلونهم فى المكانة.

والأماكن التى يتخير الأفراد الجلوس فيها فى المطاعم والمقاهى تكشف أيضًا عن قضايا المكانة الاجتماعية والسيطرة هذه. ففى المقاهى يميل الزوجان إلى الجلوس بجوار بعضهم البعض حتى يرى كل منهما ما يحدث. أما فى المطاعم، حيث يكون التركيز على الطعام، فالاحتمال الأرجح أن يجلسا أمام بعضهما البعض حتى يمكن لكلا الطرفين رؤية الطرف الآخر. وحين يعرض على زوجين منضدة إلى جوار الحائط فى أحد المطاعم، تجد الرجل يميل إلى الجلوس بحيث يتكئ بظهره

علـى الحائـط. فبهذه الطريقة يمكنه مراقبة ما يحـدث من حوله ــ كما يستكشف ذكر الشمبانزى المسيطر المكان من فوق قمم الأشجار.

حركات الوقوف

تعـد وقفة الأشخاص بمثابة دليل آخر جيد علـى مكانتهم أو المكانة التى يحاولون ادعاءها. فالأشخاص الذين يتمتعون بالسيطرة كثيرًا ما يتخذون "وقفة منفرجة" حيث إن الساقين مفرودتان والقدمين متباعدتان. بينما نجـد الأشخاص الخاضعين على الجانب الآخر يتخذون "وقفة متوازية" حيـث إن الساقـين مفرودتان، والقدمـين متقاربتـان. فالوقفة المنفرجة تحقـق استقرارًا أكـبر من الوقفـة المتوازية. وقد يفسر هـذا السبب فى أن الرجـال الذين يكون لهـم مركز ثقل أكبر يميلـون إلى الوقوف بشكل منفـرج أكثر من النسـاء. ولكن هـذا ليس التفسير الوحيد لهذا الاختيار، وذلك لأن الـرجال يلجـأون إلى هذه الوقفة بشكل أكبر أثناء وجودهم مع آخريـن – بعبـارة أخرى ، فى المواقف التـى يستخدمون فيها هذه الوقفة يكون ذلك بغرض التواصل.

وهنـاك رسالتان أسـاسيتان تحملهمـا الوقفة المنفرجة: الأولى رسـالة تأكيـد، والأخرى رسالـة تهديد. وتأتـى رسالة التأكيد مـن حالة الثبات التـام التـى تتصـف بها هـذه الوقفة – فحـين يثبت الفـرد قدميه وهما متباعدتـان، فإنه بذلـك يخبر كل شخصـ حرفيًّا ومجازيًّـا بأنه يعتزم الاحتفاظ بموقعه ولن يتنازل عنه. أما جانب التهديد الذى تحمله الوقفة المنفرجـة، فيأتى من أن حقيقة الوقوف والساقان متباعدتان، هى إشارة خفية إلى الرجولة. فمن خلال الوقوف والسـاقان متباعدتان، فإن الرجل يظهـر بنيته الرجولية. ومظاهر الذكورة ترتبـط بشكل كبير بالسيطرة. فذكـر البابون الذى يتمتع بالسيطرة، على سبيـل المثال، تجده فى أغلب

الأحيـان يستعرض بنيته الذكوريـة ليذكر الأفراد الآخريـن من البابون بمكانته الاجتماعية المرتفعة. وبالطبع من النادر أن يستعرض الأشخاص الذيـن يتصفون بالهيمنة أنفسهم بمثل تلـك الطريقة، ولكنهم يحاولون جذب الانتبـاه إلى بنيتهم الذكورية، وإبـلاغ الآخرين بمدى قوة بنيتهم، مـن خلال الملابس التى يرتدونها أو ترتيب وضع أطرافهم. وفى القرنين الخامس عشر والسادس عشـر، كان من الشائع لدى ذوى المكانة العالية أن يرتـدوا سـترة لأعضائهـم التناسليـة، وهى عبارة عـن جيب مبطن يوضـع على البنطال من الخـارج، وعادة ما يتم تزيين هذه السترة بمواد خاطفـة للبصر؛ وكلما علت المكانـة الاجتماعية للرجل، ازداد حجم هذه السـترة[١١]. ونفسـ المبـدأ ينطبق على بعضـ المجتمعـات التقليدية. ففى غينيـا الجديـدة - على سبيل المثال - نجد الرجـال يعلنون عن مكانتهم فـى المجتمع من خلال بنيتهـم الذكورية، وكذلك مظاهـر الزينة لسترة أعضائهم الذكرية.

وعلى الرغم من أن هذه السترات قد اختفت منذ فترة بعيدة فلا يزال لهـا آثار فى شكل بنطال الجينـز باهت اللون. وحتى فترة قريبة كان من الشائـع أن تجد شابًـا يرتدى بنطالًا من الجينز تكـون فيه الأجزاء التى تحيـط بمنطقة انفـراج الساقـين منعدمة اللـون ـ وهذا شـكل مصمم خصيصًا لجذب النظر إلى منطقة انفراج الساقين، ولتذكرة كل شخص بشـكل خفى بأمارات الذكـورة. وفى إيطاليا يتجـاوز الأمر عند الشباب ما هـو أبعد من ذلك. فبعد شرائهم بنطال جينـز جديدًا، يرتدونه عند الاستحمـام، ويقومـون بحك الأجـزاء المواجهة لزاوية انفـراج الساقين بشدة بفرشاة قوية حتى يصبح لونه باهتًا، وبعد تحويل لون بنطال الجينز الجديـد إلى اللون الباهـت، يتباهون بأنفسهم أمـام الجميع، مثلما كان الشباب الإيطاليون يفعلون منذ قرون، من أجل لفت النظر إلى رجولتهم.

ونظرًا لعدم رضائهم عن ملابسهم الجينز باهتة اللون، فقد طوروا

وسيلة أخرى يستعرضون بها رجولتهم. فإن شاهدتهم فى التجمعات ستلاحظ تعديلهم المستمر لشكل انفراج الساقين، وحك المنطقة المواجهة لها. وغالبًا ما يفعلون ذلك حين يكونون بمفردهم، ولكنهم يفعلونه بشكل خاص حين يتواجدون مع رجال آخرين. وعلى الرغم من أنهم لا يفعلون ذلك عن قصد، فإن ذلك يعد إشارة واضحة إلى أن الذكورة تلعب دورًا مهمًا فى التنافس بين الرجال. أما فيما يتعلق بوظيفتها، فوظيفتها مماثلة لما يقوم به ذكر البابون المنتمى لفصيلة ألفا حين يستعرض إمارات ذكورته أمام أقرانه. وحين يحاول أى شاب استعراض بنيته الذكورية، من خلال جعل لون البنطال عند منطقة انفراج الساقين(للفت الانتباه إلى أمارات ذكورته) ، فإنه بذلك يحاول، دون وعى، أن يقنع بقية الذكور بأن له السيادة لما حباه الله من بنية. والمعنى الضمنى لهذا أن قوة البنية الذكورية تتطلب انتباهًا خاصًا، وأنه بدون تعديل الفرد المستمر لنفسه وهيئته، سرعان ما سوف يشعر بالانزعاج.

ولا تقتصر هذه العادة على إيطاليا، بل توجد فى معظم المجتمعات التى تشجع فيها التوجهات الدالة على الذكورة - ومن المؤكد أن هناك أشكالًا أخرى لاستعراض الذكورة، الغرض منها جميعًا هو استعراض رجولة الشخص. وهذا ما قد يفسر السبب فى تحولها لحركات مفضلة لدى العديد من الفرق الغنائية والمطربين - مثل "مايكل جاكسون" - ممن يرغبون طوال الوقت فى تذكير الأفراد بما يتمتعون به من مظاهر الرجولة.

الحركات المعبرة فى الجلوس

إن الحركات المعبرة فى الجلوس أيضًا تحمل العديد من الرسائل عن السيطرة. فوضعيات الجلوس تتعلق بشكل أساسى بالراحة، وبالتقاليد، وبسبل التواصل. فحين يجلس الفرد، فإنه عادة ما يقوم بتهيئة رجليه

بحيث تتخذان وضعًا مريحًا، ولا يتجاوز أى تقاليد اجتماعية، وأن تحمل وقفته رسالة محددة. وليس من الضرورى أن تكون الرسالة التى يحملها وضع الجلوس متعمدة. بل إن الاحتمال الأرجح أن يكون الدافع وراءها هو رغبات فى اللاوعى. ولكن حقيقة أنك لا تكون واعيًا دائمًا بالرسائل التى ترسلها من خلال أوضاع جلوسك، لا تعنى أن الآخرين لا يتأثرون بهذه الرسائل. فرغم أنهم قد لا يستجيبون لهذه الرسائل بشكل واعٍ، فإنه غالبًا ما يتضح من استجاباتهم أنهم متأثرون بوضع جلوسك.

وهناك ثلاثة أوضاع أساسية للجلوس يمكنك أن تتعرف عليها فى ضوء وضع الأشخاص لأقدامهم: أوضاع "الساق المنتصبة" والتى تكون فيها الساقان ممتدتين، وأوضاع "الخطوة" التى تكون فيها القدمان مرتكزتين بشكل مباشر أسفل الركبتين، وكذلك الأوضاع "المطوية" التى يتم فيها شد القدمين إلى الوراء أسفل الكرسى. وحين تسنح لهم الفرصة، يفضل الأفراد ذوو السيطرة والنفوذ اتخاذ أوضاع جلسة "الساق المنتصبة". فمن خلال تمديدهم لسوقهم؛ فإنهم يخضعون لسلطتهم حيزًا من الفضاء العام على نحو رمزى، مقللين بذلك مما هو متاح للآخرين، بما بشكل، بذلك انطباعًا بأن احتياجاتهم أهم من احتياجات الآخرين.

وليس بالضرورة أن تعرض أوضاع جلسة "الخطوة" أية إشارات للسيطرة. ولكن الطريقة التى يضع بها الأفراد ركبتيهم تحمل بالفعل معلومات موثوقًا بها عما إن كان هؤلاء الأفراد يشعرون بالسيطرة، أم بالخضوع. فالأفراد الذين يجلسون وركبتاهم متباعدتان، يرسلون إشارات واضحة، وإن كانت غير مقصودة عادة، إلى أنهم يشعرون بالسيطرة. ويمكن ملاحظة ذلك إلى أقصى حد فى وضع الجلوس والساق مستقيمة، حيث تكون الساقان متباعدتين، وممتدتين. كما تعبر عن الشعور بالسيطرة أوضاع أخرى مثل وضع "السندان" حيث تكون

الساقان منحنيتين، والفخذان متباعدتين، والقدمان مثبتتين فى الأرض بقوة، ومن خلال الوضع الذى تتخذ فيه الساقان شكل "الرقم ٤" وفيه يرتكز كاحل إحدى الساقين على فخذ الساق الأخرى، بحيث تظهر الأطراف السفلى وكأنها تتخذ شكل الرقم ٤. وكل من هذين الوضعين يتضمنان استعراض البنية الذكورية. ومن ثم يستخدمهما الرجال بشكل متكرر فى أجزاء متعددة من العالم، حيث يكون التركيز بشكل كبير على القيم الذكورية ، كما هى الحال فى دول أمريكا اللاتينية، والولايات الجنوبية الأمريكية. ولكن النساء لا تستميلهن هذه الأوضاع، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى أن هذه الحركات تخلق انطباعًا عن سلوكيات وميول غير لائقة. وهناك قدر مقبول من الليونة وقدرة التحمل المطلوبة لتشكيل وضعية الرقم ٤، وقد يكون هذا هو السبب فى ارتباط هذه الوضعية بفترة الشباب. لذا فحين يتخذ بعض الأشخاص وضع الرقم ٤، فعلى الأرجح ينظر إليهم على أنهم يتمتعون بالشباب والاسترخاء والسيطرة.

وهناك بعض أوضاع الجلوس التى تحمل رسائل مختلطة، بخاصة حين يكون وضع الساقين مختلفًا. فنظرًا لأنها تحمل انطباعًا قويًّا بالاسترخاء، فإن أنماط الجلوس التى يكون فيها وضع الساقين مختلفًا تعبر عن السيادة أكثر من الأوضاع التى يكون فيها وضع الساقين متماثلًا، ولكن لهذه القاعدة استثناءات، فحين يمدد أحد الأشخاص ساقيه ويعقد كاحليه، فإن ساقيه الممتدتين توضحان أنه يرغب فى أن ينظر إليه الآخرون على أنه مهيمن. ولكن جلوسه القرفصاء يطيح بهذا التفسير، إذ إن هذا الوضع يوضح أنه متحفظ وكتوم إلى حد كبير.

ويعد الاسترخاء جزءًا أساسيًّا من أى مظهر من مظاهر السيطرة، فهو يوحى بأن الفرد لا يعنيه الهجوم من قبل أى شخص، وبإمكانه الرد عليه بسهولة إن كان ذلك ضروريًّا. ومن الممكن التعبير عن الاسترخاء من خلال إشارات الوضعية والحركة - وتتمثل إشارات الوضعية فى

انخفاض النشاط العضلى، وغياب التوتر، واختلاف أوضاع الذراعين والساقين، فى حين تتألف إشارات الحركة من حركات أقل وأبطأ للجسد. وكما لاحظ "بالزاك" فإن "الحركة البطيئة للجسد مهيبة". أما الخاضعون فيميلون إلى إظهار سلوك مناقض - فهم يميلون إلى اتخاذ أوضاع أكثر تماثلًا، وإعادة ترتيب أوضاع الذراعين والساقين فى أغلب الأحيان، وإظهار التوتر فى وضعيتهم، وتحريك أجسامهم بسرعة وبشكل متكرر. ومن هنا يوضح المسيطرون من خلال وضعهم عدم اكتراثهم بأى هجوم، وعدم توقعهم حدوثه. أما الخاضعون، فيعطون الانطباع بتوقعهم الهجوم ـ لكونهم فى حالة توتر ودفاع دائمين.

الحركات المعبرة للمرفق

لكى تُظهر أنك شخص يتمتع بالسيطرة، فإنك بحاجة لأن تخلق انطباعًا بالقوة البدنية، وأن تبدو هادئًا، وتظهر كأنك لا تهتم بالتهديدات التى قد تتلقاها من الآخرين. وإحدى الطرق التى يمكنك من خلالها تحقيق ذلك أن تضع يدك على فخذيك. وهناك نوعان أساسيان لهذه الوضعية - وضع ذراع واحدة عند الخاصرة، ووضع الذراعين عند الخاصرة. والوضع الذى ترتكز فيه الذراعان على جانبى الخاصرة أكثر إثارة للاهتمام، إلا أن الوضع الذى توضع فيه ذراع واحدة على الخاصرة يكون أكثر لفتًا للنظر من الوضع الآخر. وهناك عناصر ثلاثة أساسية تجعل وضع اليد على الفخذ معبرًا عن السيادة:

- **عنصر التمدد.** حين يضع الشخص يده على فخذه، فإنه يبدو أكبر حجمًا، وربما فى وضع يوحى بالمزيد من التهديد. وحين تُستخدم اليدان معًا، يكون التأثير مضاعفًا. فالأوضاع التى توضع فيها اليد على الفخذ يكون

فيها تمديد للمساحة التى يشغلها الفرد ـ مثل أوضاع الجلوس التى تكون فيها الساق ممدودة.

- **عنصر التهديد.** أى شخص حاول من قبل أن يندفع وسط الزحام يعرف فعالية المرفق فى مساعدته على شق طريقه وسط هذا الزحام. فالمرفق بطبيعته ناتئ العظام وحاد. ومن الممكن أن تستخدمه لدفع الآخرين وإزاحتهم من طريقك، دون أن تتسبب فى أى استياء قد يحدث إن استخدمت يديك. وفى هذا السياق يكون المرفقان بمثابة "سلاح من الدرجة الثانية"، ولكنه سلاح على أية حال. وبذلك يكون من الممكن أن تستخدم المرفقين على نحو نصف واعٍ أقل قوة من التعبير الصريح. ومع استخدام المرفقين تكون الرسالة التى ترسلها من خلال وضع اليدين على الخاصرة أدق وأكثر براعة - والمرفق يبعث رسالة تهديد إلى الأفراد دون وعى تام بما يفعله.

- **عنصر الإعداد.** يعتبر وضع الذراع عند الخاصرة وضعًا يتوسط وضع الشخص ذراعه إلى جانبه، ورفعها لأعلى من أجل الهجوم، ومن ثم فإن هذا الوضع يعد استعدادًا جزئيًا لأى هجوم ـ فهو الوضع الذى تظهر فيه نوايا الشخص متخفية تحت قناع أن اليدين مرتكزتان بشكل مناسب وطبيعى على فخذيه. فوضع اليدين على الفخذين عند التسلح بسيف أو مسدس يعمل على تقريب اليد إلى السلاح، وهذا يسمح لليد بأن تبدو كأنها ساكنة بينما هى فى الحقيقة تستعد للهجوم.

وفى القرنين السادس عشر والسابع عشر كان وضع اليد على الخاصرة مقبولًا كجزء من سلوك الطبقة العليا من الرجال. وكان الأفراد الذين يشغلون المناصب العليا دائمًا ما يتم تصويرهم فى اللوحات ومرفقهم ممتد لأقصاه ـ وخير مثال على ذلك اللوحة الشهيرة التى رسمها "هانز هولبين" لـ "هنرى الثامن" - وفى أحيان أخرى كان يتم تصويرهم وهم

يشيرون إشارة تنم عن التهديد. فى ذلك الوقت كان وضع الوقوف واليد عند الخاصرة، مرتبطًا ارتباطًا شديدًا بالمهن العسكرية - فكان كل من يرغب فى التعبير عن انحداره من خلفية عسكرية يتخذ هذه الوضعية"[11].

وفى عام ١٥٣٢ كان الفيلسوف الألمانى العظيم "ديسيديريوس إراسموس"، يشتكى الأشخاص الذين "يقفون أو يجلسون ويضعون إحدى يديهم إلى جانبهم. وهو سلوك كان يبديهم وكأنهم محاربون، ولكنه ليس كذلك تمامًا"[12].

وفى مناسبات أخرى كان وضع اليد عند الخاصرة يسبب استياء وغضبًا. على سبيل المثال، بعد قبول استسلام اليابانيين فى نهاية الحرب العالمية الثانية، تم تصوير الجنرال "دوجلاس ماك آرثر" وهو يقف إلى جانب الإمبراطور اليابانى. وبينما كان الإمبراطور يقف. ويداه مثبتتان إلى جانبيه فى تواضع، كان الجنرال واضعًا يديه على فخذيه. فنظر اليابانيون إلى هذا الوضع غير الرسمى على أنه إشارة خطيرة إلى عدم الاحترام. ففى اليابان لا يكون من الأدب أن يقف المرء ويداه على فخذيه: فإن فعل شخص ذلك فى حضرة الإمبراطور، كان يعتبر إثمًا لا يُغتفر لدى الكثير من اليابانيين.

وفى الظاهر نجد أن كل الأوضاع التى توضع فيها اليد على الفخذ تكون على تلك الصورة. ولكن حين نلقى نظرة عن قرب، نجد أربعة تنويعات أساسية لهذه الأوضاع، وكل واحد يتضمن وضعًا مختلفًا لليد، أو كلتا اليدين.

- **تنويع الأصابع.** وهنا تكون الأصابع ممتدة للأمام، ويمتد الإبهام للخلف، وتكون راحة اليد لأسفل. ويحب الرجال هذا الشكل لأنهم يشعرون بأن استعدادهم للهجوم يكون أفضل حين تمتد أصابعهم للأمام. ويميل الرجال إلى اتخاذ هذه الوضعية لتأكيد ثقتهم فى أنفسهم وقيمتهم - إما



الوقفة المنفرجة. تلك هي اللوحة الشهيرة التي رسمها "هانز هولبين" الأصغر لـ "هنري الثامن" - وفيها يقف وساقاه متباعدتان، ومرفقاه ممتدان للخارج - الذي كان ملكًا قويًا يبدو نابضًا بالحيوية ومسئولاً مسئولية كاملة عن مصيره ومصير شعبه.

حين يشعرون بالسيطرة، أو حين يشعرون بوجود ما يهدد هذه السيطرة. فحين يتم إحراز هدف فى مباراة كرة قدم مثلًا، تجد أعضاء الفريق الخاسر يقفون واضعين أيديهم على خاصرتهم، لكى يهددوا الفريق المنافس ولكى يطمئنوا أنفسهم أيضًا. ومن الممكن كذلك أن تستخدم هذه الوضعية كإيماءة تعبر عن التحدى، فحين كان "ميك جاجر" يختال بفريقه فى الستينات، كان غالبًا ما يتخذ وضع الوقوف واضعًا يده على خاصرته، وكان ذلك جزءًا من عاداته. ومن الممكن أن نرى ذلك بوضوح شديد فى التسجيلات الخاصة بحفل أغنية *Gimme Shelter*، حين كان خيلاء "جاجر" فى أشده.

- **تنويع الإبهام.** فى هذه الحالة يمتد الإبهام إلى الأمام، وتمتد الأصابع إلى الخلف، وتكون راحة اليد مواجهة للأمام. ويفضل النساء هذا الشكل أكثر من الرجال. والسبب الأساسى لذلك أن أيادى النساء يكون لها "زاوية حمل" أكثر اتساعًا من الرجال، وهذا يعنى أن بإمكانهن ثنى أذرعهن عند المرفقين بشكل أكبر، مما يسهل عليهن وضع أيديهن على أفخاذهن، بحيث يكون الإبهام مواجهًا للأمام.

- **تنويع راحة اليد.** وهذا الوضع هو أكثر الأوضاع تكلفًا وتصنعًا من بين جميع أشكال وضع اليد على الفخذ، وفيه تكون اليد مثنية بشكل غير طبيعى، وتحتك فيه مؤخرة اليد بالفخذ، وتتخذ راحة اليد اتجاهًا بعيدًا عن الجسد. وكان هذا هو وضع اليد السائد فى لوحات الملوك، والفرسان، والجنرالات فى القرنين السادس عشر والسابع عشر - بمعنى آخر الأفراد الذين كانوا بحاجة لتمييز أنفسهم عن بقية المجتمع من خلال اتخاذ وضعيات مصطنعة.

- **تنويع قبضة اليد.** فى هذا الوضع تتلامس قبضة اليد مع الفخذ. وقد يكون هذا الوضع هو أكثر صور وضع اليد على الفخذ دلالة على التهديد، ولأن الرجال يعلمون القوة الهدامة لهذا الوضع، فهم لا يميلون إلى

استخدامـه. إلا أن النساء - على الجانب الآخـر - يلجأن إلى استخدامه أحيانًا لإبداء التحدى وعدم الاكتراث، لكى يبدين إشارات الدفاع، وأحيانًا أخـرى للسخرية من الذات. وهناك صـورة شهيرة لـ "بونى باركر" (من فيلـم "بونى آند كلايـد" الشهير) والتى كانت فيها "بونـى" تضع قدمها علـى رفرف السيارة، وتضع سيجارًا فى فمها، ومسدسًا فى يدها اليمنى، ويتكـئ مرفقها الأيسر علـى مصباح السيارة، بينمـا ترتكز يدها اليمنى التى تمسك المسدس على فخذها. وحين ننظر إلى الصورة، يبدو لنا على الفور أنها تنم عن تحدٍ كامل - ليس فقط لأنها تحمل مسدسًا، وإنما لأنها تستعرض مرفقيها!

حركات اتجاه الأجسام

إن الطريقـة التـى يوجه بهـا الآخـرون أجسامهم تجـاه الآخرين يمكن أيضًـا أن تحمـل رسائل عن شعورهم بالسيطـرة. فحين يتحدث شخص إلى رئيسـه فغالبًـا ما تجده يبدى لـه الاحترام من خـلال توجيه جسده إليـه. بينما تجد الرئيس - على الجانـب الآخر - يوجه جسده بعيدًا عن المرءوس. ومـن خـلال تلـك الأسـاليب المختلفة، يوضح المرءوس للرئيس أن تركيـزه منصب بالكامل عليه بينما يوضح الرئيس للمرءوس سيادته، وحقه فى اختيار ما يحلو له من أوضـاع.

إلا أن هنـاك مجموعة مختلفة تمامًا من الرسائل الأخرى التى يحملها توجـه الجسـد. فقد تلاحظ - على سبيل المثـال - أنه حين يقترب كلبان غريبـان من بعضهما البعض للمرة الأولى، يعمد كل منهما للدوران حول الآخـر. وحرصًا منهما على ألا يقتربا من بعضهما البعض بشكل مباشر، فإنهمـا يقتربان من بعضهما من الجانب. والسبـب فى ذلك أن الهجوم يتطلـب من الكلاب مواجهة بعضها البعض. وبملامسة أحدها الآخر من الجانـب فإنها تبرز جزءًا غـير حصين وعرضة للهجوم مـن أجسادها،

ممـا ينم عـن أن كلًا منها لا ينوى الهجوم على الآخـر. ويطلق على هذه العملية "الشعائر"، وتوجد فى المملكة الحيوانية، وكذلك البشر. وتلك هى الطريقـة التى تهدئ بها الطبيعة من كل الصراعات من خلال الحركات المعـبرة عن السيطرة والخضوع، بـدلًا من الحرب، التى قد تقود بسهولة إلى الإصابة والموت. وكما هى الحال مع الكلاب، فنحن البشر نعرض من أجسادنا أجزاء معرضة للهجوم، بما فى ذلك الخاصرة، حين نرغب فى توضيـح عدم وجود أى نوايا عدائية تجاه أى شخص آخر. ومن ثم فحين يُقـدم عليك فى أحد المقاهى شخص غريب يبدو عدوانيًا، فالأرجح أنك ستقـدم له نفسك بجانبك، بدلًا مـن مواجهته بشكل مباشر. فمواجهتك لـه وجهًا لوجه قد توحى لـه بأنك على استعداد للقتال، فى حين أن إبداء خاصرتك قد يوضح له أنك عرضة للهجوم، ومسالم، وأنك لا تمثل له أى تهديد أو خطر.

ويوضح هذان السيناريوهان أن نفس الاتجاه قد يحمل معانى مختلفة للغايـة فـى مواقف مختلفة، وهـذا لأن معنـى الاتجاه يعتمد علـى ما إن كان الأفـراد يعرفـون بعضهم البعض أم لا. فحين لا يكـون الشخصان علـى معرفة ببعضهما البعض وحـين يكون هناك الكثير من الشك، فعلى الأرجـح يتم تفسير الاتجاه علـى أنه تمهيد لهجـوم، ولكنهما حين يكونا علـى معرفة ببعضهما البعض، فعلى الأرجـح أن تفسر هذه الحركة على إنها إشارة للاحترام.

الحركات المعبرة للوجه

إن وسائـل الحس الخمس - الرؤية، والشم، والسمع، والتذوق، واللمس - كلها توجد على الوجه، أو فى أماكن قريبة منه، ماعدا اللمس الذى يوجد فى أماكن أخرى بالجسم إلى جانب الوجه. ولكن الوجه ليس مجرد مأوى

لكل وسائل الحس، بل هو أيضًا أهم مصدر للإشارات الصادرة التى تخرج فى شكل كلام، أو خصائص للصوت، ومنها اللكنة، والتنغيم، بالإضافة إلى عدد لا حصر له من التعبيرات التى تشمل العين، وعضلات الرأس والوجه. وبعض تعبيرات الوجه، مثل الاستجابة المنعكسة للفزع، تكون لا إرادية تمامًا؛ بينما نجد أن بعضها الآخر، مثل الابتسام، قد يكون تعبيرًا صادقًا عن السعادة، أو محاولة متعمدة لخلق انطباع بالسعادة الحقيقية. ولأن الوجه يخضع بشكل جزئى للسيطرة الواعية، فإنه يعد السلاح الأساسى فى محاولاتنا اليومية لتضليل وخداع بعضنا البعض. وعلى الرغم من هذا، يبقى الوجه هو المصدر الأساسى للمعلومات المتعلقة بحالتنا العاطفية - فمن خلال مراقبة الآخرين لوجوهنا، يكون بمقدورهم معرفة ما إن كنا نشعر بالسعادة، أم بالحزن، أم بالغضب، أم بالدهشة، أم بالخوف. ومن خلال النظر إلى وجوهنا، يمكنهم كذلك أن يعرفوا ما إن كنا نشعر بالسيطرة أم بالخضوع.

وينقل الوجه إشارات السيطرة بطريقتين: الطريقة الأولى من خلال "سمات الوجه" على سبيل المثال، إن كان الحاجبان عريضين أم رفيعين، وإن كانت الذقن مربعة أم مستديرة، وإن كانت العينان متقاربتين أم متباعدتين. والطريقة الأخرى هى من خلال "أفعال الوجه" - على سبيل المثال، مدى اتساع العينين أو ضيقهما، وإن كان الحاجبان مرتفعين أم منخفضين، وإن كانت الذقن بارزة أم غائرة. وتميل سمات وجه البشر لأن تدوم معهم لعشرات السنين، وأحيانًا تبقى معهم معظم حياتهم. بينما نجد أن أفعال الوجه - على الجانب الآخر - قد تتغير من لحظة لأخرى.

وترتبط العديد من سمات الوجه بالسيطرة. فالأشخاص ذوو الفك المربع يُنظر إليهم باعتبارهم أكثر سيطرة ممن يتسمون بفك ضعيف منحسر. وهؤلاء الذين يكون لديهم حواف بارزة فوق أعينهم، يعتبرون أيضًا أكثر سيطرة، وكذلك الحال مع ذوى الشفاه الرفيعة. والسمات

الخاصة بالوجه تلعب دورًا أساسيًّا فى تحديد الطريقة التى يعامل بها الناس. فالرجال الذين يتسمون بـ "وجه يوحى بالسيطرة قد يدخلون فى علاقات عاطفية مبكرًا. وقد أوضحت الأبحاث كذلك أن الرجال الذين يتمتعون بأوجه تعلوها ملامح السيطرة قد يحصلون على مراتب أعلى فى الجيش"[١٤].

الحيوانات الثديية الراقية والبشر يشتركون فى العديد من الإشارات المعبرة عن السيطرة. فهناك العديد من فصائل القردة والنسانيس، على سبيل المثال، تخفض حاجبيها كإشارة تعبر بها عن التهديد والسيطرة. وهذه هى الحال مع الإنسان. فالأشخاص ذوو الحواجب المنخفضة، أو الذين يميلون إلى خفضها ينظر إليهم كأشخاص مسيطرين، فى حين أن ذوى الحواجب العالية، أو الذين يميلون إلى رفع حواجبهم من وقت لآخر، ينظر إليهم على أنهم خانعون"[١٥]. ويعد ذلك واحدًا من الأسباب التى تفسر حب النساء للحواجب الرفيعة - فمن خلال تقليل كثافة الحواجب ورفعها يعبرن بشكل شبه دائم عن خضوعهن، وهو تعبير يراه الرجال جذابًا كما هو مفترض. ولغة رفع الحاجبين وخفضهما هى لغة مفهومة على نطاق واسع، ولكن هناك أجزاءً من العالم، بما فى ذلك إفريقيا وآسيا لا تفسر رفع الحواجب كإشارة إلى الخضوع"[١٦].

كما يعبر حجم الفك عن السيطرة أيضًا. وهناك سببان لذلك: الأول أن الأسنان تعد سلاحًا بدائيًّا ومؤثرًا للغاية، والثانى أن كبر حجم الفك مسئول عنه هرمون التستوستيرون، والذى يرتبط بدوره بصفات السيطرة والعدوانية. فالأشخاص الذين يكون لديهم فك كبير من المفترض فى أغلب الأحيان أن يكونوا خاضعين. ومن المفيد حينئذٍ أن يكون لديك فك عريض إن كنت ترغب فى المضى قدمًا فى مجال الأعمال، أو إن كنت ترغب فى بلوغ النجاح فى عملك بالقوات المسلحة، وإن كان فكك غير بارز بالقدر الكافى، فبإمكانك دائمًا أن تلجأ إلى عمليات التجميل

لتكبير حجمه. وهناك بديل آخر، حيث من الممكن لك أن تحاول إبراز فكك للخارج. فـ "إبراز الفك"، والذى يتضمن رفع الرأس قليلًا، أو دفع الأسنان السفلية إلى خلف الأسنان العلوية، يعد إيماءة من الإيماءات الشائعة المعبرة عن التحدى، كما يستخدمها الأطفال بشكل كبير فى صراعاتهم مع بعضهم البعض.

والأشخاص ذوو العيون الضيقة، أو الذين يضيقون أعينهم ينظر إليهم أيضًا كأشخاص مسيطرين. وحين يضيقون أعينهم كدلالة على السيطرة، فإنها تأخذ شكل خوذة - فيبدو الأمر كأن الشخص يحدق عبر فتحة ضيقة فى خوزته. وهناك العديد من الأمثلة الواضحة لهذا المظهر فى الأفلام، مثل فيلم *The Good, the Bad and the Ugly* حيث كان كل من الممثل "كلينت إيستوود" و"لى فان كليف" يقومان بتضييق أعينهما، واتخاذ، وضع "عينى مرتدية الخوذة" ، لكى يبدوا أكثر صرامة. كما يصنع ذوو الأعين الضيقة حركات أخرى معبرة عن السيطرة. ومنها خفض الحاجبين، وزم الشفتين، وغياب الابتسام. ذلك أن خفض الشفتين ينقل انطباعًا عن السيطرة، لأن خفضهما يخلق نظرة أكثر تحديًا. ولما كانت تعبيرات الوجه الخاصة بالغضب تتضمن خفض الحاجبين، فإن الشخص الذى يتعمد خفض الحاجبين قد يبدو أكثر غضبًا. وتوضح الأبحاث التى أجرتها الباحثة "لاريسا تيدينز" بجامعة ستانفورد بكاليفورنيا أن الإشارات المعبرة عن الغضب كثيرًا ما يتم تفسيرها على أنها إشارة إلى القوة[١٧]. وهذا يفسر السبب فى أن العديد من الأشخاص الذين يشغلون مراكز قوة يحاولون التظاهر بأنهم فى حالة غضب وسخط دائمين- إذ هذا المظهر يُظهرهم أكثر سيادة!

وخير مثال على الغضب المصطنع نجده فى المسلسل التليفزيونى "The Weakest Link"، الذى تتعمد فيه مقدمة البرامج "آن روبينسون"، عدم الابتسام، كما تستخدم حركة أخرى معبرة عن

السيطـرة، وهـى النظر من أعلى نظارتها لكى تجعـل منافسيها يشعرون بالغبـاء. وكانـت تلـك فى الواقـع واحدة مـن حركا*تها المعـبرة المميزة*، وهــى تتناسب إلى حـد بعيد مع الـدور الذى رشحت لـه كمقدمة برامج تتمتـع بالسيطرة واللامبـالاة. وهذا هو تأثير النظر مـن أعلى النظارة، لأنــه يجذب الانتبـاه إلى العين ـ فهى فـى الواقع تقول "انظـر إلىَّ، إننى أخفض نظارتى لكى آراك بوضوح؛ ما من شيء يمكنك أن تخفيه عنى!"، فالنظـر من فوق النظارة فى تلك الحالة يكـون بمثابة إيماءة تحد؛ وهى مقدمــة لما يطلق عليه علماء الحيوان "نظـرة التحديق العدائية". وتأثير هذه الإيماءة يكون أقوى حين يصاحبها خفض بسيط للرأس، لأنه يجعل النظرة المحدقة أكثر تهديدًا.

وتعـد الشفاه الرفيعـة إشارة معبرة أخرى للسيطـرة لأنها توضح أن الشخصـ حازم. وكما سنرى فيما بعد، فإن الابتسامة تعد من الإيماءات المؤثـرة للغايـة – فهى تنم عن التفتح والتقبل، وهــذا هو السبب فى عدم كونها سمة من سمات "كلينت إيستوود" و"لى فان كليف" فى الأدوار التى لعباهــا. وقد اكتشف الباحثون أن الرجال الذين يُرون على أنهم يتمتعون بالسيطـرة، والذيــن تزداد لديهـم معـدلات هرمــون التيستوستيرون، يميلون للإقلال من الابتسام، ولكن هذه العلاقة لا تنطبق على النساء[١٨]. فهنــاك بعض الأفراد الذين يتصفــون بالسيطرة لا يبدو عليهم الميل إلى الابتســام على الإطلاق. والرئيس الروســى "فلاديمير بوتين" خير مثال للقائـد الوطنــى المقتصد فــى ابتساماته. وعلى الرغم مـن أنه رياضى، إلا أنــه ليس بالغ الطول، ولديــه ذقن صغيرة. ولكن عدم ابتسامه يمنحه وسيلة لتعويض هذا القصور فى هيئته.

وبالطبـع هناك أوقـات يحتاج فيها الأفراد الذيــن يتمتعون بالسيادة إلى الابتسام. وفى مثل هذه المواقف، غالبًا ما يذعنون بإطلاق "ابتسامة مغلقة"، حيـث تبقى الشفتان مضمومتين، بدلًا من "الابتسامة المفتوحة،

حيث تكـون الشفتــان متباعدتين والأسنــان ظاهرة. وهنــاك نوعان من الابتسامة المغلقة، يفضلهما من يتمتعون بالسيطرة:

- **الابتسامة المحكمة.** وفيها تكون الشفتان مضمومتين، فى حين تكون زاويتا الفم متباعدتين وممتدتين. وتكون النتيجة النهائية عبارة عن خط ممتد عبر وجهك، وانطباع قوى بأنه لا أحد مسموح له بمعرفة ما بداخل الشخص ذى الشفتين المحكمتين. ويفضل الابتسامة المحكمة أصحاب المقام الرفيع من رجال الأعمال، والسياسيين ـ وغالبًا ما تجد صورهم على المنشورات الدعائية الخاصة بالشركات.

- **الابتسامة المشدودة.** وهنا تكون العضلات المحيطة بالفم مشدودة، لكى توضح أن الابتسامة مقيدة. والممثل "شارلتون هيستون" هو النصير الأول للابتسامة المشدودة ـ فهى واحدة من *الحركات المعبرة المميزة* له. فالابتسامة المشدودة هى طريقة للابتسام من دون الابتسام الفعلى. وبذلك تكون ابتسامة مقنعة، حيث إن الغرض الحقيقى منها ليس إخفاء الابتسام، وإنما لفت الانتباه إلى محاولة الإخفاء الفاشلة، كما توحى الابتسامة المقنعة بأن الشخص لديه دافع قوى للابتسام، ولكنه ينجح فى السيطرة عليه. وفى أغلب الأحيان يكون عنصر السيطرة هذا هو الرسالة الأساسية التى تحملها الابتسامة.

الحركات المعبرة فى التثاؤب

هنــاك اعتقــادان أساسيان يعتقدهما كل شخص عــن التثاؤب، الأول أن الغرض منه هو زيادة نسبــة الأكسجين المستنشقــة، والثانى أنه عدوى. والاعتقاد الأول خاطئ ـ نظرًا لعدم وجود أى دليل على أن التثاؤب يزيد نسبة الأكسجين المستنشقــة ـ ولكن الاعتقاد الثانى صحيح. ولكن يبقى اعتقــاد أن التثاؤب عدوى لغــزًا، رغم أنه من المعــروف أننا نتثاءب حين

نـرى شخصًـا آخـر يتثـاءب، أو حين نسمعه يتثـاءب، أو حـين نقرأ عن التثاؤب، أو حتى حين نفكر فيه. كما يبقى سبب تثاؤبنا هو الآخر غامضًا. وقـد طرحت العديد مـن التفسيرات، أحدثها كان الاقـتراح بأن التثاؤب "ينقـى المخ" من دفع السائـل الدماغى النخاعى. وقد توصل العلماء إلى أن التثـاؤب تحكمـه أجزاء عميقة فى المـخ، لأن الأشخاص الذين يعانون مشـكلات فـى المخ يعجزون عـن تحريك فمهم بشـكل إرادى، ولكن عند التثاؤب يفتحون فمهم بشكل تلقائى[19].

ويعتقد معظمنـا أن التثاؤب إشارة تعبر عن الملل. وهنـاك أربعة أنواع من التثاؤب. تثاؤب الملل، والتحول، والتوتر، والتهديد:

- **تثاؤب الملل.** وهذا النوع من التثاؤب تثيره المهام الرتيبة، والكسل، والتعب، والملل. فإن شاهدت شخصًا منشغلًا بالقيام بمهام متكررة، أو ينتظر فى طابور طويل ليحصل على خدمة ما، ستجده يتثاءب فى أغلب الأوقات. وتثاؤب الملل هو أكثر أنواع التثاؤب شيوعًا.

- **تثـاؤب التحول.** ويظهر هـذا النوع من التثـاؤب حين ينتقـل الأفراد من نشاط لآخر ـ علـى سبيل المثال حين تنهض من السرير، وتستعد للخروج فى الصباح، أو حين تستعد للذهاب للنوم فى المساء. كذلك يتثاءب الفرد مـع التحـولات الاجتماعية ـ كمـا يحدث عقب توديع صديـق حميم. ومن الممكـن أن يستخدم التثاؤب كحركة معبرة عن النشـاط ـ بعبارة أخرى، حين ترى شخصًا بمفرده يقرأ فى كتاب، ثم يتثاءب، حينئذٍ تعرف أن هذا الشخص على وشك القيام بشىء مختلف.

- **تثـاؤب التوتر.** يحدث تثـاؤب التوتر حين يشعر الأفـراد بالتوتر ـ وعادة ما يحـدث ذلك حين يكون إلى جوارهم شخصـص يتصف بالسيطرة، مما يجعلهـم يشعـرون بالارتبـاك أو الإحراج. فحـين يشعر الأفـراد بالقلق، يصبحـون عرضـة للتثـاؤب ـــ كمـا أخبر عـن اللاعبـين الرياضيين فى

مسابقات الأولمبياد الذين ينتظرون على خطوط البداية الخاصة بهم، أو جنود المظلات الذين يكونون فى وضع الاستعداد للقفز من الطائرات. وهذا التثاؤب يكون رد فعل لتوترهم. ويكون التثاؤب هنا مثالاً على "نشاط الإحلال"، لأنه يعين الفرد على إحلال التوتر بنشاط آخر.

- **تثاؤب التهديد.** فى كل من عالم الحيوان والإنسان، نجد الأفراد الذين يتصفون بالسيطرة يصدرون تثاؤبًا ينم عن التهديد. والتثاؤب منتشر لدى نطاق واسع من الفصائل، بما فيها الأسماك، والطيور، والزواحف، والقرود، والنسانيس. ولو أقيمت مسابقة للتثاؤب، لكانت قردة البابون هى الفائز. ففى حين أن الثدييات الراقية الأخرى تتثاءب حوالى عشر مرات فى اليوم، إلا أن ذكر البابون يتثاءب من ١٠-١٢ مرة فى الساعة، وأحيانًا ما يزيد هذا العدد ليصل إلى ٢٤ مرة فى الساعة! ولا يرجع السبب فى ذلك إلى شعورهم بالتعب أو الملل، وإنما يرجع إلى أن الحياة فى المجتمع البابونى مليئة بالتهديدت والأخطار.

ونسبة كبيرة من تثاؤب البابون يكون القصد منها هو تأكيد السيادة، أو تهديد المنافسين المحتملين. وكما هى الحال مع الحيوانات الثديية الراقية الأخرى، فإن نسبة التثاؤب التى تأتى من الذكور البالغين أكثر من تلك التى تأتى من الإناث البالغات، أو من صغار النوعين. كما يزيد عدد مرات تثاؤب الأفراد الذين تزداد لديهم معدلات هرمون التيستوستيرون. والسلاح الأساسى لدى البابون هو أسنانها. ولذا نجد أن أنياب ذكور البابون أكبر من أنياب الإناث. كما تتمتع ذكور البابون التى تتصف بالسيادة بأنياب أكبر من أنياب بقية الذكور. لذا فعادة ما نجد أن ذكر الألفا يتثاءب بشكل أكثر ليستعرض أنيابه. وكلما ازدادت مكانته، ازداد عدد مرات تثاؤبه، وحين يفقد مكانته، تبدأ عدد مرات تثاؤبه فى التناقص.

كذلك يستخدم الإنسان التثاؤب كإشارة يعبر بها عن السيادة، على الرغم من أن القاعدة التى تنطبق على البابون لا تنطبق بشكل تام على الإنسان. ويرجع ذلك فى المقام الأول إلى أنه من الصعوبة بمكان أن نجد فارقًا بين حجم الناب عند الرجال والنساء، وهو ما قد يفسر السبب فى عدم وجود فارق كبير بين عدد مرات تثاؤب الرجل والمرأة. إلا أن الرجال يميلون إلى إظهار أسنانهم، بينما تضع النساء أيديهن على أفواههن؟[٢٠] وقد يرجع ذلك إلى اتصاف النساء بالمزيد من العادات الحميدة أكثر من الرجال، ولكن من المحتمل أن يعود ذلك أيضًا إلى الوقت الذى كان هناك فيه اختلاف بين تركيب الأسنان بين الجنسين. وعلى الرغم من أن الأسنان لم تعد سلاحًا من أسلحتنا، فإنها لاتزال تستخدم كنوع من التهديد. فإن لاحظت الأشخاص الذين يتصفون بالسيطرة، فستجد أنهم عادة ما يتثاءبون فى اللحظات التى يشعرون فيها بالرغبة فى تأكيد ذواتهم ـ مثلما يحدث حين يشعرون بالتهديد ويتراءى لهم أن هناك من يحاول انتزاع مكانتهم، مما يوحى بأن تثاؤب التهديد حركة معبرة موروثة عند الإنسان.

الحركات المعبرة فى الحديث

حين يتواجد مجموعة من الأشخاص المختلفين فى المكانة الاجتماعية مع بعضهم البعض، فعادة ما يمتلك ناصية الحديث من هم أكثرهم أهمية. فهذا يمكنهم من تذكرة الباقين بمكانتهم، كما يمنحهم الفرصة لكى يسمعوا أصواتهم، وأن ينصتوا لآرائهم لا لآراء غيرهم. فالشخصيات المهيمنة تنطلق فى حديثها بسرعة بالغة. وقد وجد أنه حين تلتقى مجموعة من الأفراد معًا، فإن ترتيب أدوارهم فى الحديث يعد بمثابة مرشد جيد نوعًا ما لمن ستكون له السيادة فيما بعد. ذلك أن أول شخص

يعرض رأيه يتولى دور القائد دائمًا: أما آخر شخص يسهم فى الحديث بأى رأى فينتهى به المطاف بأن يكون مجرد متلقٍ للأوامر[21].

إن الأفراد الذين يتصفون بالسيطرة يقاطعون الآخرين بشكل أكبر، وينجحون بشكل أكبر فى التخلص من أى شخص يحاول أن يسحب منهم بساط الحديث. وهم يفعلون ذلك من خلال استمرارهم فى مجادلة الشخص الآخر، إما برفع أصواتهم، أو باستخدام الإشارات اللفظية لتثبيط الشخص الآخر. ونتيجة لذلك فإن المقاطعات التى يقوم بها الأشخاص المسيطرون تكون عبارة عن فترات قصيرة من الحديث المتداخل بعكس مقاطعات الأشخاص الذين يتصفون بالخضوع. فالسياديون يتمتعون بثقة أكبر فى الحديث، مما يسفر عنه استخدام أقل للأصوات التى توضح ترددهم وتلعثمهم فى الحديث مثل "إم م". كما أنهم عادة ما يميلون للتحدث بصوت مرتفع. فى بريطانيا، حيث يكون للتقسيمات الطبقية القديمة تأثير، ويحاول من ينتمون للطبقة العليا أحيانًا تطويل محادثات الآخرين.

كما تتضح السيطرة فى جوانب أخرى من الحديث. وأحد هذه الجوانب ما يطلق عليه علماء النفس"التوفيق" - أى ميل الأفراد إلى تعديل أسلوب حديثهم بحيث يتوافق مع حديث الآخرين، ومن الممكن أن يحدث ذلك من خلال تغيير اللكنة، أو سرعة الحديث، أو الرسمية فى الحديث، أو طبقة الصوت. وعادة ما يحدث التوفيق بين الأشخاص الذين يحبون بعضهم البعض، ولكنه أيضًا يحدث حين تتواجد اختلافات فى المكانة بين الأفراد. وفى مثل هذه الظروف يميل الخاضعون إلى مواءمة حديثهم مع حديث السياديين. ومنذ بضع سنوات قام اثنان من علماء الاجتماع، هما "ستانفورد جريجورى" و"ستيفن ويبستر" بإجراء دراسة على مجموعة من اللقاءات التى جمعاها من البرنامج التليفزيونى الحوارى "لارى كينج لايف"[22]. ومن خلال الاستعانة، بأحد

الأجهزة التى تحلل الترددات المنخفضة فى الصوت، قاما بمقارنة صوت كل مـن المضيف وضيوفه، لكـى يعرفا من منهما حـاول أن يوائم حديثه مـع الآخر. واكتشفا أنه فى حين حـاول "لارى كينـج" أن يوائم حديثه مع الشخصيات ذوى المكانة الرفيعة مثل "إليزابيث تايلور"؛ فإن شخصيات مثـل "دان كوايل" كان هو من حاول أن يـواءم حديثه مع حديث لـ "لارى كينـج". وهـذه التغييرات المفاجئـة فى تردد الصوت تعمـل عملها خارج حيز الشعور - حيث لا يدرك الأفراد أنهم يحورون أصواتهم بحيث تتواءم مع صوت الطرف الآخر. إلا أن ذلك يوضح مدى حساسيتهم تجاه مكانة الأطراف الأخرى، ومدى تشوقهم للتواؤم معهم.

حركات الصوت المعبرة

إن الخصائص الصوتية، مثل طبقة الصوت يفترض فى أغلب الأحيان أن تكون خير دليل لتحديد السيطرة والخضوع. فقد وجد أن الأصوات "العميقة" تكون مرتبطة بالسيادة والتهديد، فى حين أن الأصوات "عالية الطبقة" ترتبط بالخضوع والاسترضاء. وهذا الارتباط نجده فى عالم الحيوان، بداية من الحيتان وحتى الذبابة (حيوان من آكلات الحشرات يشبه الفأر) ـ وخير مثال على ذلك الهرير العميق والعدوانى لكلاب الحراسة، فى مقابل النباح عالى الطبقة للجراء الخاضعة[٢٢].

وفى عالم الحيوان، نجد أن الأفراد الذين يتمتعون بحناجر أطول يطلقون أصواتًا أعمق. ونظرًا لأن الأفراد الأكبر حجمًا غالبًا ما يكون لديهم حناجر أطول، فإن عمق الصوت الذى يصدرونه يعد بمثابة إشارة جيدة على مدى كبر حجمهم، وإلى أى مدى يشكلون تهديدًا للآخرين. ولكن مع الإنسان لا توجد علاقة واضحة بين حجم جسم الفرد، وعمق صوته، ولذا فإن طبقة الصوت لا توفر *إشارة حقيقية* إلى حجم الفرد. ومع

ذلك، فحين يُعرض على الأفراد تسجيلات تتضمن أصواتًا عميقة وأخرى عالية الطبقة، تجد الآراء متفقة دائمًا على أن الأصوات العميقة خاصة بأفراد يتصفون بالسيطرة، بينما الأصوات عالية الطبقة هى لأشخاص خاضعين. ولكن السبب فى كون طبقة الصوت "إشارة حقيقية" للحجم فى عالم الحيوان، بينما لا تعبر عنه فى عالم الإنسان لا يزال غامضًا. وقد يكون السبب فى ذلك هو "التخلف التطورى" ـ أى أن الارتباط بين الحجم وطبقة الصوت، الذى كان موجودًا لدى أسلافنا، من المحتمل أن يكون قد رسخ مجموعة من الافتراضات فى أذهاننا لا تزال تعمل عملها على الرغم من تلاشى هذا الارتباط منذ فترة بعيدة[٢٤].

وإن لم تقدم لك طبقة الصوت دليلاً على حجم جسم الإنسان، فإنها تقدم لك دلائل مهمة على السيادة. وهى تفعل ذلك بطرق عدة. أولًا، لقد وُجد أن الرجال ذوى الأصوات العميقة ترتفع لديهم معدلات هرمون التيستوستيرون ـ فالمطربون ممن تنتمى أصواتهم إلى طبقتى الباس والباريتون تميل نسبة هرمون التيستوستيرون عما عليه الأمر مع الصادحين. وثانيًا، من المعروف أن هرمون التيستوستيرون مرتبط بصفة السيطرة فى الرجال. وثالثًا، إن نبرة الصوت غالبًا ما توضح إن كان الأشخاص يتمتعون بحالة ذهنية من السيادة أم الخضوع. فالأفراد الذين يحاولون التظاهر بالسيطرة عادة ما يخفضون من طبقة أصواتهم ـ وقد يكون هذا هو السبب فى نصيحة "جون واين" للرجال بأن "يتحدثوا بصوت خفيض، وببطء، وألا يتحدثوا كثيرًا". وعلى الجانب الآخر نجد أن الأشخاص الذين يحاولون التظاهر بالخضوع عادة ما يرفعون من طبقة صوتهم. فحين تتحدث الأمهات إلى أبنائهن، فإنهن يلجأن بالفطرة إلى استخدام طبقات أعلى من طبقات أصواتهن العادية[٢٥]، إذ يكون لذلك تأثير مهدئ على الطفل، وبالطبع قد لا تكون الأمهات على معرفة بذلك، ولكن السبب فى رفعهن لطبقة أصواتهن هو حساسية الأطفال القصوى

لترددات الصوت العالى.

وطبقة الصوت التى يستخدمها الأفراد عادة ما تعكس مكانتهم الاجتماعية. فأعضاء الفرق الخاضعة عادة ما يتحدثون بطبقة صوت أعلى من هؤلاء الذين ينتمون لفرق أكثر قوة فى المجتمع. ومن الممكن أن نرى ذلك بوضوح فى الولايات المتحدة الأمريكية فى فترة تألق حركة الموتاون الموسيقية، حين كان المغنون الأفرو - أمريكيين مثل فريق استايليستيكس يغنون بطبقات صوت عالية، أو طبقة الفالسيتو المخصصة للنساء بطبيعتها. ومن الممكن أن نرى نفس النمط من إضعاف الذات بشكل عملى بين ما نطلق عليهم "الملونين" من جنوب إفريقيا، إبان عصر التمييز العنصرى. فقد كان هؤلاء الملونون من أصول مختلفة، بعضهم كان ينحدر من عبيد الملايو، والبعض الآخر من سلالات جاءت نتيجة التزاوج بين البيض والسود. وقد عاشوا فى منطقة متنازع عليها بين البيض والسود، ومن بين كل الجماعات العنصرية التى عاشت فى جنوب أفريقيا، كانت هذه الجماعة هى أكثر الجماعات التى تفتقر للأمان. وقد كان وضعهم المهمش جليًّا لأبعد الحدود فى أسلوب التحدث عالى الطبقة الذى كانوا يستخدمونه، والذى أصبح شعارهم فى التعبير عن القمع الذى يتعرضون له، وكان من الطرق التى عبروا بها عن عدم تمثيلهم أى مصدر تهديد لوجود البيض.

كما يحمل رفع الصوت وخفضه رسائل مهمة. فخفض طبقة الصوت مرتبط بالإقرارات، والتأكيد، والسيادة، فى حين أن رفع طبقة الصوت خصيصة مرتبطة بالاستفهام، والشك، والخضوع. ولكن ليس دائمًا. فحين تتحدث إلى الاستراليين - على سبيل المثال - تجدهم يُصدرون عباراتهم التصريحية بصيغة مائلة إلى الاستفهام من خلال رفع درجة التنغيم. وهذا يفيد فى جعل آرائهم تظهر أقل تأكيدًا وإثارة للجدال والنزاع، مما يقلل بدوره من احتمالات الصراع. ولكنك تجد الاستراليين

فى نواح أخـرى أكثر تأكيدًا وحسمًا ـ أو بالأحـرى النساء الاستراليات. وتوضـح المقارنات أنه علـى مدار العقود الخمسـة الماضية كانت طبقات أصـوات النسـاء تـزداد عمقًا. وبـدأت طبقـات أصوات كل مـن النساء والرجال تتقارب، وكان السبب فى ذلك يرجع إلى تخلى النساء عن نبرة الصوت المعبرة عن الخضوع وشروعهن فى التحدث مثل الرجال[٢٦].

حركات اللمس المعبرة

إن لاحظـت الأفـراد فى إحـدى الحفـلات المكتبية، فسـوف تلاحظ أن وضعهـم داخـل المؤسسة عـادة ما ينعكـس من خـلال الأشخاص الذين يلامسونهم. وستجد أن تبادل اللمس يكون معظمه بين الأشخاص الذين ينتمـون لنفس الشريحة داخل المؤسسـة. فتجد شخصًـا - على سبيل المثـال - يربـت ظهر صديقه، وتجـد آخر يمسح علـى ذراع زميله، وآخر يسدد لكمة على ذراع شخص آخر على سبيل الدعابة. وكل تلك اللمسات "أفقيـة"، لأنها تكون بين أفراد ينتمون لنفس الشريحة الاجتماعية. فهى لمسـات تعبر عن الصداقـة، أو الحميمية، أو الاستفـزاز الدعابى المرح، ومـن الممكن أن تكون متبادلة - أو بعبارة أخرى، من المقبول لدى الأفراد الذيـن يتقلدون نفس المكانة أن يطوقوا بأذرعهم أكتاف بعضهم البعض، أو أن يربت أحدهم ظهر الآخر، وأن يستجيب الشخص إلى إيماءة الآخر بإيماءة مماثلة.

وحـين تنظر للمحيطين بك فى الحفل ستلاحـظ لمسات "رأسية" أى لمسات بين أفراد مـن ذوى المكانات الاجتماعية المختلفة. وسوف تلاحظ ذلـك حين ينخـرط رئيسـ العمل وسط موظفيـه، فيضع يـده على كتف الشـاب حديث الانضمام إلى الشركة، أو يعتصـر ذراع موظف آخر وهو يمـر به بحثًا عن شـراب. وفى كلتـا الحالتين تكون اللمسـات من جانب

واحـد، فلن تجـد الشاب أو الموظف - على سبيل المثـال - يستجيب لتلك اللمسات بلمس رئيسه فى العمل. وفى الواقع إن الطبيعة غير الاستجابية لكل حركة من حركات اللمس، وليس الموضع الذى تلامسه اليد، هى التى تجعلها لمسة رأسية، وهى التى تسمح لرئيس العمل بممارسة حقه الرمزى فى فرض شخصيته، وإن كان بشكل رقيق ودافئ، على موظفيه[٢٧].

وتتألف معظم اللمسات الرأسية من لمس الشخص المسيطر للشخص الخاضع، ولكن العكس يمكن أن يحدث. فلو أن الشاب قد استجاب للمسة رئيسه بوضع يده على كتفه، لأوحى ذلك بتساويهما فى المكانة على عكس الحقيقة، وهو ما قد يمثل تهديدًا لسلطة الرئيس. إلا أن هناك بعض المواقف، مثل الجولات العامة غير الرسمية، لا يمانع فيها الأشخاص أصحاب المقام الرفيع من ملامسة الآخرين لهم. ولكن القاعدة العامة أنهم لا يحبون ذلك لأنهم يعرفون أنه قد يقلل من سلطتهم. ومن الممكن كذلك أن يتسبب لهم فى إهانة. فحين كانت الملكة "إليزابيث" - على سبيل المثال - فى زيارة لأستراليا عام ١٩٩٢، قام رئيس الوزراء "باول كيتنج" بلف ذراعه حول الملكة، فوجد البريطانيون فى ذلك إهانة بالغة، وشجبت العديد من الصحف البريطانية الصفراء "باول كيتنج". ولم يستطع معظم الاستراليين إدراك سبب كل هذا الجلبة، فلم يمكنهم وقتذاك إدراك مدى حساسية هذا الموضوع للبريطانيين.

الحركات المعبرة فى النظر

ينعكس التدرج الهرمى للسيادة فى فصائل الشمبانزى فى "تدرج الانتباه" الذى يحظى به كل فرد داخل الفصيلة، ومن ثم يقضى الخاضعون فترة أطول فى مراقبة من يعلونهم، وينصب كل الانتباه على عضو الألفا فى الفصيلة[٢٨]. وهذا هو المبدأ الذى تعمل وفقه شركات الأعمال. ففيها أيضًا

يقضى الخاضعون المزيد من وقتهم فى مراقبة من يعلونهم، ويكون انتباه الجميع مركزًا على الرئيس.

ويمتد هذا التشابه الذى نجده بين فصائل الشمبانزى وشركات الأعمال لما هو أبعد من ذلك. فحين يقابل شمبانزى متسيد شمبانزى خاضعًا يظهر الخاضع إشارات معبرة عن الاسترضاء من خلال خفضه لجسده، وتحويل نظره، وأحيانًا بتوجيه ظهره له. ويحول الشمبانزى الخاضع نظره، لأن تحديق النظر قد يدفع الشمبانزى المتسيد إلى الهجوم. وهنا يكمن وجه التشابه بين طقوس التحية فى المؤسسات ونظيرتها فى فصائل الشمبانزى. فعلى الرغم من أن الموظف لا يوجه ظهره إلى رئيسه ـ على الأقل على صعيد المعنى الحرفى ـ فإنه كثيرًا ما يحاول الظهور بحجم أصغر وذلك بخفض رأسه، ومقاربة يديه وقدميه من جسمه.

ويتم تنظيم أنماط التحديق بنفس الطريقة، فحين يحدق شخصان لبعضهما البعض، فإنهما يكونان "متشابكين" بصريًا، ولكن حين لا يكونان متساويين فى المكانة، فإن من يحول منهم نظره أو ينفصل عن هذا الاشتباك أولًا غالبًا ما يكون هو الشخص الخاضع. ومن الممكن أن يكون لمسألة من يحدق لمن عواقب كثيرة على المدى البعيد. فقد وجد على سبيل المثال أنه حين يلتقى شخصان لأول مرة، فإن الشخص الذى يحدق للآخر قد يكون أكثر تحدثًا وتأثيرًا حين يشتركان فى فريق عمل معًا[٢٩]. وفى شركات الأعمال حين تلتقى أعين رئيس ومرءوس، فعادة ما يتحول المرءوس بنظره أولًا. غير أنه من الممكن أن يتم تحدى الرؤساء فى صورة مقنعة من خلال الأعين. فبدلًا من أن يعترض المرءوس على حديث الرئيس بشكل صريح، فمن الممكن له ببساطة أن ينظر إليه "نظرة متحدية" مع الاحتفاظ بتلك النظرة لفترة أطول قليلًا مما يفعل فى الأحوال العادية. وإن تحددت فترة هذه النظرة بعناية، سيكون لها التأثير المرغوب، دون أن يظهر عدم احترام الناظر للطرف الآخر.

وفـى المحادثـات التـى تـدور بين الأفـراد الذيـن يحظـون بمكانات اجتماعيـة مختلفة، تجـد المتسيدين يظهـرون "سيطرة بصريـة" ـ أى يقضون فى النظر إلى الطرف الآخر أثناء تحدثهم فترة أطول نسبيًا من تلك التى يقضونها أثناء إنصاتهم[20]. وأسباب ذلك كثيرة منها أن التحدث يعـد نشاطًا مسيطرًا أكثر مـن الإنصات. ولذا يميل المتسيدون دائمًا إلى امتلاك ناصية الحديث. ولكى يتمكنوا من ذلك، فإنهم يراقبون الطرف الآخـر بعنايـة ليتأكدوا من إنصاته إليهم، وعـدم محاولته سحب بساط الحديـث منهم. ويحـدث العكس حين يجد المتسيـدون أنفسهم فى موقع الإنصـات. ففى تلك اللحظة، يستطيعـون إظهار عدم استعدادهم لتملق الطـرف الآخر، وأنهـم لا يتوقعون الاستمـرار فـى دور المنصت طويلًا، وذلك بتقليل الفترة التى يقضونها فى النظر.

بينمـا نجد الخاضعـين - على الجانـب الآخر - يقضـون فى النظر أثنـاء إنصاتهم فترة أطول نسبيًا من تلك التى يقضونها فى النظر أثناء حديثهـم. فحين يكونـون أكثر تيقظًا فـى إنصاتهم، فإنهـم يعززون من شعـور المتسيـد بأهميته، مما يدفـع المتسيد إلى الإسهـاب فى الحديث. والسبـب فى إقلال الأفراد الخاضعين من النظر أثناء التحدث قد يرجع إلى إحساسهـم بعدم الثقـة. فالمستمع دائمًا ما يعكـف على الحكم على المتحـدث. والمتسيدون لا يكترثون بهذا العنصر فى دور المستمع - فهم لا ينزعجـون من معرفة أن هناك شخصًا أقـل منهم مرتبة بصدد الحكم على مـا يقولونه. أما الخاضعون فدائمو القلق بشأن رؤية المتسيدين لهم أثنـاء حديثهـم. ولكى يقللوا من هـذا القلق، فإنهم ببساطـة يقللون من النظر إلى المتسيدين.

ويعـد الاسترخاء سمـة أساسيـة للسيـادة[21]، ويتم التعبـير عنه من خـلال الحركات المتعرجـة والبطيئة للجسم. ويرجع ذلـك إلى أن أفعال المتسيديـن يحكمها "مبـدأ الاقتصاد"، أما أفعـال الخاضعين فيحكمها

"مبدأ الجهد". فغالبًا ما يفتقر الخاضعون إلى الثقة بالنفس فى حضور المتسيدين، وكما هى الحال مع الشمبانزى الأقل مكانة فى الفصيلة، فإنهم دائمًا ما يتوقعون وقوع مشكلات، وهذا يتضح فى سلوكهم العام، وفى حركات العين السريعة المتقطعة. أما المتسيدون، فهم أكثر ثقة بأنفسهم ومن ثم يميلون لأن يكونوا أكثر هدوءًا وتأنيًا فى حركات العين.

منذ عدة سنوات، حين كنت فى بوركينا فاسو غرب إفريقيا، حالفنى الحظ فى أن ألتقى بإمبراطور قبائل الموسى. وقد دخلت إلى حجرة الاستقبال، التى يجلس فيها الإمبراطور، حيث تحيط به حاشيته. كان الإمبراطور رجلًا ضخمًا، له حضور مهيب. وما أدهشنى حقًّا كان قلة أفعال الإمبراطور - أى الأفعال العادية التى قد يقوم بها أى شخص لنفسه، ففعل مثل سكب الماء فى الكوب كان يقوم به حاشيته وخدمه الملتفون حوله. وكانت حركته عند تغيير وضعه أو تحدثه قليلة للغاية. وفى بعض الأحيان كان الشىء الوحيد الذى يتحرك فيه هو عينيه. وحين كان يخاطبه أحد، لا ينقل انتباهه إليه على الفور، كما يفعل معظم الأشخاص. بل كان يسمح بعد فترة مناسبة من الوقت لوجهه وعينيه بالانتقال إلى الشخص الذى يحدثه، وكأنه ثابت لا يتحرك منه شىء. وكانت حركات الإمبراطور كلها تنفذ دون أقل قدر من العجلة. وكانت كل نظرة، وكل إيماءة تنطلق بسرعة متأنية تنطق بفخامة إمبراطورية مهيبة، وفى الوقت الذى يريده، وهنا خطر بذهنى ما صرح به الفيلسوف الألمانى "نيتشه" حين سألوه: "ما الارستقراطية؟" فرد قائلًا: " هى الإيماء، والتحديق ببطء".

٣. الحركات المعبرة عن الخضوع

فـى العديـد من الحـالات يكون الخضــوع هو الوجــه المقابـل للسيطـرة. فقـــد وصـــف "تشـارلـز دارون" فى كتابــه *The Expression of the Emotions in Man and Animals*، كيــف أن العلاقــة بــين السيادة والخضوع يحكمها ما أطلق عليه "مبدأ التضاد"[1]، وأشار "دارون" إلى أن الكلـب حين يكون فى حالة ذهنية تتسم بالسيطرة والعدائية، فإنه يمشى منتصبًــا، متخشبًــا، ورأسه مرفوع، ويكون الذيل مشــدودًا، ويبدأ الشعر الــذى يغطى رأسه وظهره فى اتخاذ مظهــر منتصب، كما تنتصب أذناه وتبرزان للأمام، وتبزغ بعينيه نظرة محدقة. وحين يبدأ الكلب فى اتخاذ وضــع الاستعداد، فإنه يكشر عن أنيابه، وتــبرز أذناه للخلف. ولكن حين يكـون الكلـب فى حالة خضوع، فإنــه يتخذ مظهرًا مخالفًــا تمامًا، فبدلًا مــن أن يمشــى منتصبًا، يخفض جسده، وينحنــى، وتتبدل صلابة ظهره وساقيــه بوقفة أكثر مرونة. وبدلًا مــن أن يكون الذيل مشدودًا ومنتصبًا، ينخفض، ويهتز من جانب لآخر. ويصبح الشعر ناعمًا، وتنخفض الأذنان وترتخيان، ولا تكون الأسنان بارزة، وتتدلى الشفتان. ومع تراجع الأذنين إلى وضعهمــا الطبيعــى، تستطيــل الجفــون، ولا تكون العيــون مستديرة ومحدقة.

حركات هز الكتفين

حين أقدم "دارون" على تطبيق مبادئ التضاد على الإنسان، تخير هز الكتفين، وكتب يقول: "مع الإنسان، يكون أفضل مثال على الحركات المعبرة، والذى يتناقض تمامًا مع بقية الحركات، ويفترض ظهوره بشكل طبيعى فى إطار ذهنى مختلف للإطار الذهنى الخاص ببقية الحركات، هو هز الكتفين". ويرى "دارون" أن النقيض الطبيعى للشعور بقلة الحيلة الذى يصاحبه هز الكتفين، هو الإطار الذهنى الذى يصاحبه إشارات الغضب. ويخبرنا "دارون" بأنه فى حالة هز الكتفين، يرتفع الكتفان للأعلى، وينجذب المرفقان إلى الداخل جهة الخاصرة، وترتفع اليدان لأعلى، وتتمدد الأصابع. وفى المقابل نجد أن الحركات المعبرة عن الغضب تتصف بتربيع الكتفين، وتمدد الصدر، وتصلب الأطراف، وانقباض راحتى اليدين.

كل ذلك يبدو مقنعًا للغاية، ولكنه فى الواقع مغلوط، وذلك لأن الحركات المعبرة عن الغضب ليست هى المقابل لهز الكتفين. ذلك أن التعبير عن الغضب، على حد تعبير "دارون"، يتضمن رفع الرأس، مع إعادة الكتفين للخلف، فى حين أن هز الكتفين يتضمن رفع الكتفين لأعلى، وإمالة الرأس إلى أحد الجانبين. والمقابل لرفع الرأس هو خفضه، والمقابل لجذب الكتفين للوراء هو جذبهما إلى الأمام. وما رآه "دارون" تعبيرًا عن الغضب، هو فى الواقع تعبير عن السيادة، حيث يعبر رفع الرأس، وجذب الكتفين للخلف لدى الإنسان، عن السيادة، بينما يعبر خفض الرأس، وجذب الكتفين للأمام عن الخضوع. وفى هز الكتفين يرتكز الرأس إلى أحد الجانبين، ويرتفع الكتفان لأعلى. وليس هناك "مقابل" لأى من هذه الأفعال - فليس من الممكن أن تخفض كتفيك، أو أن تفعل ما يقابل إمالة الرأس إلى أحد الجانبين. وفى هذا السياق يكون

هز الكتفين تعبيرًا "وحيدًا" - فليس له نظير، ومقدر له أن يبقى منفردًا بنفسه. فى المقابل نجد أن الحركات المعبرة عن السيادة والخضوع فى ارتباطهما كرفيقى الرقص المتلازمين - حيث لا يمكن أن تتواجد إحداهما دون الأخرى. وكل واحدة منهما، فى ضوء تعريفها، تتخذ شكلها وحركتها من الأخرى.

وعلى الرغم من أن هز الكتفين يتحتم عليه البقاء على الحياد، فإنه أقرب إلى الخضوع منه إلى السيادة. والأسباب عديدة.

- **الكتفان.** إن رفع الكتفين سمة أساسية لهز الكتفين، والذى يرجع فى أصله إلى استجابة "الجفول" الفطرية. فحين نتعرض لضوضاء صاخبة غير متوقعة، نقوم تلقائيًا برفع كتفينا، وإمالة رءوسنا، فهذا يمكننا من حماية رأسنا وعنقنا من أية إصابات. كما أن رفع الكتفين كجزء من هزهما هو وسيلة من وسائل حماية الذات، ولكنه فى هذا السياق تكون له دلالة أكثر رمزية. ولأن حماية الذات جزء لا يتجزأ من الشعور بالخضوع، فهذا يعنى أن هز الكتفين ينتمى إلى الخضوع أكثر منه إلى السيادة.

- **الرأس.** حين يهز الأفراد أكتافهم، فإنهم كثيرًا ما يوجهون رءوسهم إلى جانب واحد. وسوف نرى فيما بعد أن "حنى" الرأس حركة معبرة عن الخضوع. وبإضافة هذا الفعل إلى هز الكتفين، تصبح دلالته على الخضوع أكبر.

- **الحواجب.** سمة أخرى غالبًا ما نضيفها إلى هز الكتفين هى رفع الحاجبين. فحين نفعل ذلك والعين مغمضة، تكون الرسالة التى نرسلها هى رسالة استرضاء. وبالتالى فإن هز الكتفين مع رفع الحاجبين يعبر عن الخضوع بشكل أكبر عما يكون عليه الحال حين لا يقترن هز الكتفين برفع الحاجبين.

- **الرسائل.** إن الرسالة التى يحملها هز الكتفين هى رسالة تعبر عن الشعور بقلة الحيلة. فحين يهز الشخص كتفيه، إنما يقول: "لا يمكننى أن أفعل شيئًا فى هذا الصدد" أو "لا أعرف"، أو إننى غير مسئول عن ذلك". وكل تلك الرسائل المعبرة عن الضعف تئول بشكل واضح إلى الخضوع أكثر منها إلى السيادة.

ويعد هز الكتفين الوسيلة الأولى بلا منازع لتجنب المشكلات أو التهرب. ومن ثم فليس لنا أن نندهش أن تكون من الحركات واسعة الانتشار فى المجتمعات المترابطة، حيث يعتمد الأفراد فى احتياجاتهم على بعضهم البعض فيما يتعلق بالمصالح أو المعلومات، وحيث ينبغى عليهم أيضًا التوصل إلى طرق لرفض تلبية هذه الاحتياجات دون أن يتسببوا للآخرين فى أى إهانة. ومن الممكن أن يأتى هز الكتفين فى صور عدة، اعتمادًا على الكيفية التى يتم بها الجمع بين عناصره المتعددة التى تتنوع ما بين رفع الكتفين أو رفع الذراعين، أو عرض راحتى اليدين، ورفع الحاجبين، والرأس. وأسلوب جمع الأشخاص بين هذه العناصر إنما يتعلق بالخلفية الثقافية. وقد لاحظ "ديفيد إيفرون" فى دراسته الشهيرة للإيطاليين، وإحدى أقليات شرق أوروبا المقيمين فى مدينة نيويورك، أنه فى حين أن الإيطاليين يميلون إلى الإيماء مع زيادة محيط المرفق، فإن مواطنى تلك الأقلية يميلون إلى الإيماء مع ثنى مرفقهم[٢]. ويمكن ملاحظة هذه الفروق أيضًا فى طريقة هز الأكتاف، إذ يميل الإيطاليون إلى هز أكتافهم عن طريق رفعها ورفع الأذرع كذلك، فى حين يميل مواطنو تلك الأقلية إلى رفع أكتافهم مع ثنيها إلى الداخل. كما أن هز الكتفين عند الإيطاليين يكون فيه تمدد أكبر، اعتمادًا على الحماية الذاتية التى تتوافر من خلال رفع الكتفين. ولكن هز الكتفين عند الأقلية الأخرى يكون دفاعيًا بشكل مضاعف لأنه يعتمد على الحماية التى تأتى من خلال رفع الكتفين

بالإضافة إلى ثنى المرفقين للداخل ومقاربتها من بعضهما البعض. كما أن حقيقة عدم ظهور المرفقين فى تلك الحركة، تقلل من احتمالات ظهور هز الكتفين كحركة معبرة عن السيادة.

وعلى الجانب الآخر نجد أن هز الكتفين عند الفرنسيين يميل إلى الاقتصاد. فهو لا يتألف سوى من "هز الفم"، حيث يصطنع الفم وضع حرف النون المقلوب، من خلال خفض الفكين وضم الشفتين وجذب جانبى الفم لأسفل. فى نفس الوقت. ويصاحب حركة هز الفم الفرنسية القديمة هذه التعبير "بف"! "Boff" وهو لفظ يلخص بدقة نبرة الملل والازدراء التى أضافها الفرنسيون إلى الرسالة الأساسية لهز الكتفين[٢]. والواقع أن هز الأكتاف عند الفرنسيين كثيرًا ما يحمل نبرة خضوع، وكأن من يصدر هذه الحركة يقول:"إننى عاجز عن التعليق، إننى ضجر، وغير مهتم، وعلى أية حال ليس لى شأن بهذا الموضوع"! والواقع أن هذا يتناقض مع الرسائل التى تحملها أنماط أخرى لهز الأكتاف تتنوع بتنوع الأعراق - ففى حين أن مضمون الرسالة التى يعبر عنها الإيطاليون - على سبيل المثال - هو: "ما علاقة هذا بى، إننى برىء!" فإن الرسالة التى يعبر عنها مواطنو أقلية شرق أوروبا هى "ماذا بوسعى أن أفعل، فلا حول لى ولا قوة".

الحركات المعبرة الدفاعية

إذا كان كل من القوة والتهديد يشكلان أساس مظاهر السيادة، إذن فالضعف والدفاعية هما المظاهر الأساسية للخضوع. فالأفراد الذين يرغبون فى الإشارة إلى أنهم خاضعون يكونون بحاجة إلى توضيح أنهم لا يشكلون أى مصدر تهديد، وأن اهتمامهم الأساسى هو حماية الذات وليس الهجوم. ومن الممكن أن نفعل ذلك بثلاث طرق ـ بالسكون، والظهور

بحجم أصغر، وإظهار الضعف وقابليــة التعرض للهجوم. فالسكون يقلل مــن ظهور الفــرد كمصدر تهديــد للآخريــن لأنه مرتبــط "بالاستجابة للخــوف". فحــين يشعر الأفراد بالخطــر، فإنهم غالبًا مــا "يتجمدون". وهــذا يقلل مــن فرص رؤية الآخريــن لهم، ولكنه فى الوقــت ذاته يرسل رسالة واضحة عــن عدم استعداد الفرد لأى هجوم ـ وخاصة حين تتحد هــذه الرسالة مع تعديــلات معينة فى الوضع من شأنهــا أن تظهر الفرد فــى حجم أصغر. وهناك طرق أخرى عديــدة يحاول الأفراد من خلالها الظهــور بحجم أصغــر من حجمهــم الطبيعى. وإحدى هــذه الطرق هى الوضعيــة المترهلة؛ وطريقــة أخرى هى الجلوس فى وضــع القرفصاء أو الجـلوس مطلـقًــا. كما أن ارتداء الملابــس ذات الألوان الباهتة، وتجنب ارتداء الملابس ذات الأكتاف المبطنة، أو القبعات يساعد على ذلك.

وأكــثر الرسائــل الفعالة المعبرة عــن الخضوع هى تلــك التى ترتبط بإظهــار الفرد أنــه عرضة للهجــوم، وخاصة من خلال وضــع الذراعين والساقين. فأوضاع الوقوف والجلوس مليئة بالحركات المعبرة، نظرًا لميل المتسيديــن إلى اتخاذ الوضعيات "المتمددة"، بينما يميل الخاضعون إلى اتخاذ الوضعيــات "المنكمشة"، وهناك العديد مــن أوضاع الوقوف التى تعــبر عن الخضــوع، ومنها "وضع التــوازى"، والذى تكون فيــه الساقان مشدودتــين ومتوازيتين. ويلجأ الأطفــال فى المدرسة إلى هذه الوقفة عند التحدث إلى معلميهم، ويلجأ إليها الجنود عند مخاطبتهم كبار الضباط، كمــا يستخدمها الموظفــون حين يتحدثــون إلى رئيسهم فــى العمل. وفى السياقات الأقل رسميــة، أحيانًا ما يقف الأشخاص الخاضعون وأرجلهم متقاطعة، متخذين "وضع المقص"، بحيث تكون إحدى الساقين مفرودة، والأخرى موضوعة فوقها، أو "وضع اللوح المنحنى" والذى يكون فيه الوزن بالكامل محملًا علــى ساق واحدة، بينما تكون الأخرى منحنية، مع وضع القــدم إلى الأمام أو إلى الوراء، بحيث تلمس الأصابع الأرض. كما يتخذ

الأفراد الذين يفتقرون إلى الثقة بالنفس مثل هذه الأوضاع.

ويمكن الكشف عن الخضوع من خلال عنصرين لوضع الجلوس. أحد هذين العنصرين يتضمن جذب القدم إلى الوراء، أو حتى إخفاءها كى لا تجتاح الفراغ العام، وتعترض سبيل الآخرين من المارة. والسمة أو العنصر الآخر يتضمن ضم الركبتين معًا و / أو عقد الساقين، إما على الفخذ أو على الكاحلين. وكل تلك الأوضاع هى المقابل لأوضاع "الساق المنفرجة" التى يكون الغرض منها هو استعراض أمارات الذكورة. ولكن مع ضم الركبتين وعقد الساقين تختفى أمارات الذكورة عن الأنظار على نحو رمزى، ومن ثم يغيب عن إدراك الآخرين ما ترمز إليه تلك الأمارات على نحو رمزى أيضًا. والوظيفة الأخرى المهمة لعقد الساقين ومقاربتهما معًا أن ذلك يزيد من قدر "التواصل الذاتى" ـ أى مدى تواصل الجسد مع نفسه. فحين يشعر الأفراد بالتهديد، وهذا ما يميلون إلى فعله حين يتصفون بالخضوع، فغالبًا ما يشعرون بحاجة إلى تأكيد ذواتهم، وذلك بزيادة التواصل الذاتى. وأكرر، إن هذا ليس بفعل يقرر الأفراد عن وعى منهم القيام به. بل إنهم يقومون بذلك فى معظم الوقت دون وعى بما يفعلونه، أو حتى سببه.

حركات طمأنة الذات

حين نتحدث إلى شخص فى مركز قوة، فإننا نميل إلى الاعتقاد بأن أفعالنا، لا أفعال الطرف الآخر، تكون محل حكم وانتقاد، مما يجعلنا نشعر بالخجل وعدم الارتياح. وهناك طرق عدة للتعامل مع هذه المشاعر. وإحدى هذه الطرق هى الانخراط فى أفعال الاتصال الذاتى، حيث نلمس، ونمسك، ونخبط أنفسنا. وتفيد إيماءات ارتياح الذات فى بث الطمأنينة بداخلنا ـ مثلما يحدث حين يقوم شخص آخر بلمسنا، أو

إمساكنا، أو بالتمسيد على شعرنا. وفى هذا السياق تكون أفعال التواصل الذاتى *حركات استبدالية* ــ فهى أشياء مريحة ومطمئنة نفعلها لأنفسنا حين لا يتواجد من يفعلها لنا.

وتكمن فاعلية أفعال التواصل الذاتى فى حقيقة أن اللمسة المادية للجسم هى أفضل وسيلة تريح بها أى شخص. وهى أكثر الوسائل بدائية وأكثرها فاعلية فى الوقت ذاته. هذا وتنعكس أهمية اللمس فى تكوين الجلد، الذى يحتوى على ملايين الخلايا المستقبلة الحساسة لأبسط التغيرات فى الضغط، كما ينعكس فى تركيب المخ، حيث اكتشف أن لحاء الفص الجبهى للدماغ المخصص للمس أكبر من المناطق المخصصة للحواس الأخرى. كما نجد أن اللمس هو وسيلة الاتصال الأولية بين الأم وطفلها؛ فاللمس هو ما يريح الطفل، ويجعله يشعر بالأمان. وهذا هو السبب فى كون اللمس مصدرًا مهمًا للطمأنينة على مدار حياتنا ــ فهو يحيى كل مشاعر الحب والأمان التى نعمنا بها حين كنا أطفالًا. إلا أن المؤسف فى اللمس أنك إن راقبت الأفراد الذين يشعرون بالحزن، أو الوحدة، أو الضعف - الأفراد الذين يَصطفُّون من أجل الحصول على إعانات، والمنتظرين، وكذلك الأفراد فى أقسام الحوادث والطوارئ، والماثلون فى دور القضاء - كلهم يلمسون أنفسهم مرارًا بطريقة تذكرهم بأمهاتهم، وإلى أى مدى كُنَّ مصدر راحة لهم. ونفس الشىء ينطبق على الأشخاص الذين يتصفون بالخضوع.

وحين يشعر الأفراد بالخضوع، فإنهم يقومون فى أغلب الأحيان بالتمسيد على شعرهم، وخاصة على شعر مؤخرة الرأس. وقد تعود هذه الأفعال إلى الوقت الذى كانت فيه أمهاتهم يمسدن على شعورهم من أجل إراحتهم، وحين كن يدعمنهم بهز مؤخرة رءوسهم. وحين يشعر الأفراد بالخضوع، فإنهم أيضًا يلمسون وجوههم، وكثيرًا ما يضعون أصابعهم على شفاههم. وتلك الإيماءات المريحة للذات تعود أصولها

أيضًـا إلى الطريقـة التى تمسد بهـا الأمهات أوجـه أطفالهن، ويداعبن أفواههـم، ويقبلن شفاههم. كما تعانـق الأمهات أطفالهن عند شعورهم بالحـزن. وبالتالى فحين يشعر البالغون بالخطر أو الذل، فإنهم عادة ما يحاولون استعادة مشاعر الطمأنينة هذه من خلال القيام ببعض الأفعال التـى تمكنهم مـن معانقة أنفسهـم، وأحد الأمثلة علـى ذلك نجدها فى "إمسـاك الذراع"، حيث تمتـد اليد فوق الصدر لتمسـك بعضلة الذراع المقابلـة؛ وثمـة طريقة أخرى هـى "حـزام الكتف"، حيث تمتـد الذراع لتمسك بالكتف المقابلـة. أما فى طريقة "الحزام المزدوج" فتتقاطع كلتا الذراعـين على الصدر لتمسك كل منهما بالكتـف المقابلة. فهذه الأفعال تحيى المشاعر المرتبطة بخبرة العناق. وبقية الأفعال الباعثة على الارتياح تعيـد الإحسـاس بأن شخصًـا يشد على يدك، وأحدهـا "اعتصار راحة اليد"، حيث تكون إحدى راحتىّ لأعلى، ممسكة براحة اليد الأخرى، ومن الأفعـال الأخرى أيضًا "التعشيق"، حيث تتداخل أصابع اليدين معًا. وفى كلا الفعلـين إما أن تكون راحتا اليدين معتصرتين معًا، أو متباعدتين فى ارتخـاء، مما يخلق إحساسًا مماثلًا للإمساك باليدين، أو الإمساك بيد شخص لطمأنته.

وتختلـف أوضاع اليد المعبرة عن الخضـوع اختلافًا ملحوظًا عن تلك المعـبرة عـن السيادة، كوضـع "القبة" الـذى ترتكز فيـه الذراعان على المرفقـين، بحيث تتقابل راحتـا اليدين، وتلامس أطـراف إحدى اليدين أطـراف اليد الأخرى برفق، ليصبح المشهد بأكمله أشبه بأسقف الأكواخ الصيفية. ويستخـدم هذا الوضع الأفراد الذيـن يرغبون فى استعراض أيديهـم ولكنهم لا يحتاجـون لاستخدامها لطمأنة أنفسهـم أو إراحتها. ففى حـين أن أوضاع اليد التى تعبر عن الخضوع تحـاول زيادة التواصل الذاتى إلى أقصى حد، فإن تلك الأوضاع من شأنها أن تقلل هذا التواصل إلى أدناه.

الحركات المعبرة للرأس

لاحظ "تشارلز دارون" أن الأفراد حين يشعرون بالخضوع، فإنهم يميلون ميلًا طبيعيًا إلى خفض رءوسهم لكى يبدوا أصغر حجمًا وأقل تهديدًا، كما أشار "دارون" إلى أن عادة الإيماء بالرأس للتعبير عن الموافقة كانت مرتبطة بخفض الرأس للتعبير عن الخضوع. ولكن ليست كل المجتمعات تلجأ إلى التعبير عن الموافقة بخفض الرأس، ففى الهند - على سبيل المثال - نجد الأفراد يديرون رءوسهم من جانب لآخر للتعبير عن الموافقة. وتختلف تلك الحركة إلى حد كبير عن هز الرأس، فعند لف الرأس، فإنه يهتز من جانب لآخر، على نفس مستوى مقدمة الجسم. ومن الممكن أن يهتز الرأس بشكل متكرر من جانب لآخر، ومن الممكن أن يتم لف الرأس من خلال حركة قصيرة وحادة للرأس تجاه إحدى الكتفين. وعلى الرغم من الاختلافات الثقافية فى حركة الرأس التى يستخدمها الأفراد للتعبير عن الموافقة أو الرفض، فإن عادة خفض الرأس كإشارة معبرة عن الخضوع هى عادة عامة. بل إن عادة خفض الرأس كإشارة معبرة عن الخضوع تستخدم بطرق عدة:

- **حركات خفض الرأس.** حين يمر شخص بين أشخاص يدور بينهم حوار، تجده "يحنى" رأسه لأسفل ليتأكد من أنه لم يزعج أيًا منهم، والاعتذار عن أى إزعاج ربما يكون تسبب فيه. وهناك بعض الأفراد الذين يخفضون رءوسهم بشكل لا إرادى حين يلتقون بشخص مهم، وخاصة إن كان هذا الشخص غير معروف لهم، أو منخرطًا فى الحديث مع شخص آخر. ومن خلال مراقبة رءوس الأفراد عند اقترابهم من الأفراد ذوى المكانة الرفيعة، يكون من الممكن تحديد شعور هؤلاء الأفراد؛ فهؤلاء الذين لا تهمهم الاختلافات فى المكانة الاجتماعية غالبًا ما لا يقومون بأى حركات معبرة عن الخضوع على الإطلاق، فى حين أن هؤلاء الذين يشعرون بأنهم



إمالة الرأس. في هذه الصـورة ترسل "جيري هول" رسالة استرضـاء واضـحة للأمير "تشارلز" بإمالة رأسـها إلى أحد الجانبين.

يتطفلون على شخص مهم قد يعبرون عن عدم ارتياحهم من خلال خفض رءوسهم بشكل بسيط للغاية.

- **حـــركات الإيماء بالرأس.** وإيماءات الرأس كذلك تعـد جزءًا أساسيًّا من المحادثـة. فغالبًـا مـا ترى الأفـراد الذين يتولـون دور الإنصـات يومئون برءوسهـم ببطء، بينما يقوم الطرف الآخـر بالحديث. وهم يفعلون ذلك لكى يوضحوا للطرف الآخر إنصاتهم، وكذلك عدم رغبتهم فى الاضطلاع بـدور المتحـدث. كمـا ينم الإيمـاء السريـع بالرأسـ عن تفهـم المنصت للمتحـدث، ولكن نظرًا لأنـه ينطوى على إيحاء بالعجلـة، فإنه يوضح إما تأييد المنصت الكامل للمتحـدث، أو رغبته فى الاضطلاع بدور المتحدث. ومـن ثم ففى حين يحمـل الإيماء البطىء رسالة: "إننـى أتفهم ما تقوله، وأرغب فى مواصلة الإنصات،" يحمل الإيماء السريع رسالتين: إما: "إننى متفق معك تمامًا فيما تقوله" أو "إننى أتفهمك، ولكن أسرع، فإننى أرغب فى قول شىء الآن!"، وغالبًا ما يعتمد الاختلاف فى الرسالتين السابقتين علـى اتجـاه نظر المستمـع ـ فهو ينظـر إلى المتحدث فى حالـة تأييده له، وبعيدًا عنه حين يرغب فى سحب بساط الحديث.

- **حـركات إمالة الرأس.** كمـا رأينا من قبـل، فإن الأفـراد الذين يتصفون بالخضـوع كثيرًا يميلون إلى خفض رءوسهم أو إمالتها إلى أحد الجانبين. ذلـك أن إمالة الرأس تعمل كإشارة معبرة علـى الاسترضاء لأنها تكشف الرقبة، التى تعد من الأجزاء الضعيفة فى الجسم والتى يسهل مهاجمتها، ولأنها تجعل الفرد يبـدو أقل طولًا، وبالتالى أقل تهديدًا. كما تظهر الفرد ضعيفًـا كالطفل الـذى يمِّيل رأســه إلى جانبه. والواقع أن حـركات إمالة الرأسـ تعود أصولها على الأرجح إلى مشاعر الضعف البريئة التى شعرنا بهـا فى طفولتنا، حيث كنا نميل رءوسنـا إلى أحد الجانبين لنرسيها على أكتاف آبائنا. كما نجد آثارًا لهذه المشاعر المبكرة فى هز الكتفين، والذى عـادة ما يصاحبـه إمالـة الرأس لأحد الجانبـين. ويميـل إلى استخدام حـركات إمالـة الرأس الأشخاصـ الذين يبدون خاضعـين أو جذابين، أو

الاثنين معًا. وهناك العديد من التقارير التى تشير إلى لجوء النساء لحركات إمالة الرأس بشكل أكبر من الرجال، ولكن هذه التقارير لم تؤيدها الأبحاث دائمًا[٦]. وقد تناول أحد مشروعات الأبحاث التى أجراها "ماكرو كوستا"، و"مارزيا منزانى"، و"بيو بيتى" بعض أمثلة لحركات إمالة الرأس الموجودة بلوحات يرجع تاريخها إلى الفترة من القرنين الثالث عشر إلى التاسع عشر. وقد اكتشف البحث أن اللوحات الخاصة بذوى السلطة قلما تتضمن إمالة الرأس، ولكن اللوحات الخاصة برجال الدين كثيرًا ما كانت تتضمن إمالة الرأس. كما وجد الباحثون فى هذه الدراسة أن إمالة الرأس بين الإناث ملحوظة أكثر من الذكور. والأمر لايزال بحاجة لمزيد من البحث لمعرفة ما إذا كان الفن يمكن أن يحاكى الحياة الواقعية أم لا.

حركات العين

هناك بعض الفصائل الإقليمية والمنعزلة يكون فيها الفرار هو الحل الطبيعى للصراع حين تلوح الخسارة فى الأفق. فهذه الفصائل ترى أن من الأفضل لها الهرب وتأجيل القتال ليوم آخر، بدلًا من المخاطرة والتعرض للجرح. أما فى الفصائل الاجتماعية مثلنا، فلا يكون الفرار خيارًا فعليًّا، وذلك لأن حياتنا تقوم على التعاون. وهذا يعنى ببساطة أننا لا يمكننا الهرب حين تكون هناك مواجهة ـ بل لابد لنا من التوصل إلى سبل للعيش معًا. وإحدى طرق القيام بذلك تكون من خلال إشارات الخضوع، فهذا يمكننا من حل الصراعات دون أضرار أو خسائر فى الأرواح، كما يسمح لنا بالاستمرار فى التفاعل مع بعضنا البعض.

وحين ندقق النظر فى مظاهر الخضوع، نكتشف أنها تشتمل على عناصر ترمز إلى الهروب. ويمكننا ملاحظة ذلك فى استخدام أفراد الفصائل الاجتماعية لأعينهم. فحين يلتقون بأشخاص يتصفون

بالسيطـرة، فإنهـم ينخرطـون فيما أطلق عليـه عالم الحيـوان "مايكل" تشانس" "التوقـف"، أى أنهـم يتحولـون ببصرهم، حتـى يتحاشوا رؤية الأطـراف المتسيدة. ويكون لذلك آثار مهمة علـى الخاضعين. أولاً، بإبعاد الشخـص المتسيد عن الرؤيـة، يمتلك الشخص الخاضـع قدرة أكبر على الحـد من الشعور بالخوف، ومـن هنا يكون التوقف عـن النظر شكلاً من أشكال الهروب النفسى ـ حيث إنه يمكّن الأفراد من إبعاد أى مصدر هجوم محتمـل من أذهانهم. ثانيًا، إن هذا التوقف عن النظر يوضح أن الخاضع ليســت لديه أيـة نية فى الهجوم على المتسيد، وذلـك لأن النظر إلى الآخر قـد يكون بمثابة تمهيد للهجوم، فى حـين أن التحول بالنظر عن الشخص قد يعد استعدادًا للدفاع. وثالثًا، إن فعل التحول بالنظر والتقليل من الذات قـد "يوقـف" أى عدوان من جانـب الشخص المتسيد، وذلـك لأن مظاهر الخضـوع تبـدأ فى عملها. فحـين نواجه شخصًـا يحاول أن يبـدو ضئيلاً وضعيفًـا ومسالمًا، فإن نزعاتنا العدوانية تبـدأ فى التلاشى بشكل تلقائى.

وهناك العديد من حركات العين المعبرة المرتبطة بالخضوع:

- **خفض العـين.** غالبًا مـا يتحـول الأفـراد بنظرهم، إلى أسفل لكى يبدوا خاضعـين. وغالبًـا مـا يكون هـذا التصرف متعمـدًا، والغرض منه هو استرضاء شخص أكثر سيطرة. كما يستخدم خفض العين كإشارة معبرة عن المغازلة.

- **تقليب العين.** إن الشخصيات الخاضعة غالبًا ما تجدها تحرك أعينها من جانب لآخر فى حركة سريعة، دون أن تحرك رأسها. وهى تفعل ذلك ليس فقط من أجل الاطلاع على كل شىء يحدث حولها واستيعابه، ولكن كذلك من أجل البحث بشكل غريزى عن طرق ممكنة للهرب.

- **تكبير العين.** فى هذه الحالة يتم شد الجفون إلى الوراء لكى تبدو العينان

أكثر اتساعًا. وهذه الحركة ترسل صورة ذهنية توحى بالتيقظ البرىء، وحين لا يكون الشخص مدركًا لما يحدث من حوله، يمكن لهذه الحركة أن تقضى على أى نزعة هجوم لدى الآخرين ضده. ويعتمد تكبير العين على حقيقة أن الأطفال تكون أعينهم متسعة بشكل غير متناسب، بالنسبة لبقية ملامح الوجه[٩]. ذلك أن الأعين المتسعة تعد "عوامل طمأنينة فطرية": فنحن نشعر بالحماية والرعاية حين نجد أنفسنا أمام أشخاص واسعى الأعين، أو يحاولون توسيعها لكى يبدوا أكثر جاذبية.

ومن الجدير بالملاحظة أن كل الإيماءات العينية المعبرة عن الخضوع متماثلة - وبتعبير آخر، فإن كلتا العينين تقوم بنفس الشىء. أما الحركات غير المتماثلة للعين، فترتبط بأنماط التواصل غير الرسمية مثل الصداقة، ولكن هناك جوانب تختلف فيها إشارات العين هذه عن بعضها البعض. فكل من خفض العين، وتقليب العين تحفزهما مشاعر سلبية، مثل الخوف، أو الخزى، فى حين أن تكبير العين يكون الغرض منه هو التهدئة، والاستجداء.

ومن الطرق الأخرى التى يحاول من خلالها الأفراد الظهور بمظهر أكثر مسالمة هو ارتداء نظارات النظر، أو النظارات الشمسية على رءوسهم. فرفع النظارة بهذا الشكل أشبه برفع مقدمة خوذة - فيما يعد هذا إشارة إلى أنه لا يمثل أى مصدر تهديد. وحين ترتكز النظارة على الجبين، يصبح الشكل عبارة عن نظارة ذات أربع عيون، حيث تكون عدستا النظارة لأعلى، والعينان الحقيقيتان لأسفل. ونظرًا لأن عدستى النظارة تكونان أوسع، فإنهما تقومان بإرسال الإثارة المنشودة، ومن هنا تصبح العدسات بمثابة "مثير خارق للعادة"، مما يخلق الانطباع بأن الشخص الذى لديه عينان بحجم كبير له مظهر طفولى. وعلى طول شاطئ الريفيرا الفرنسى - بل فى أى مكان ينسى فيه الناس همومهم ويكونون بارزين للعيان - سوف ترى النساء يتجولن فى هندام وثقة،

ونظاراتهن مرتكزة على رءوسهن. ولو سألتهن عن سبب ارتدائهن النظارات على رءوسهن بهذا الشكل، فقد يجبن بأنه مكان ملائم لوضعها. ولكن السبب الحقيقى وراء ذلك يكمن فى رغبتهن فى الظهور بمظهر أكثر شبابًا، ووداعة، وجاذبية.

حركات الحاجب

إن وضع الحاجبين لدى البالغين يحمل العديد من الرسائل، اعتمادًا على ما يقومون به بأعينهم. وهناك أربعة أوضاع أساسية تتضمن الحاجبين والعينين: (١) الحاجبان فى وضع الاسترخاء، والعينان فى وضع الاسترخاء ـ وهذا هو تعبير الوجه حالة الارتياح؛ (٢) الحاجبان فى وضع الاسترخاء، والعينان متسعتان ـ وهذا تعبير وجه ينذر بالغضب، وأحيانًا ما يتضمن ذلك خفض الحاجب؛ (٣) الحاجبان مرفوعان والعينان متسعتان ـ هذا تعبير وجه يرتبط بالاستجابة النمطية للغضب؛ و (٤) الحاجبان مرفوعان والعينان مسترخيتان ـ وهو تعبير وجه ينم عن الخضوع.

وقد استخدم الرومانيون القدامى مصطلح *Super Cilium* والذى يعنى "الحواجب المرفوعة" للإشارة إلى تعبير الوجه الذى يكون فيه الحاجبان مرفوعين، والعينان مغمضتين قليلاً. وتلك بالطبع ليست إيماءة معبرة عن الخضوع، بل على العكس تمامًا، إنها تعبير عن الغطرسة، أو Superciliousness فى اللاتينية. وحقيقة أن الاختلاف بين تلك الإيماءة، وإيماءة الوجه المعبرة عن الخضوع يكون على أساس ما إن كانت العينان مرتخيتين أم مغمضتين، توضح مدى التعقيد الذى يمكن أن تصل إليه تعبيرات الوجه. وعلى الرغم من أن الاختلاف بين الإيماءتين لا يتعدى ملليمترات، فما من شخص يمكن أن يخلط بين تعبير

ينم عن الغطرسة، وآخر ينم عن الخضوع.

وحين يرغب الأفراد فى توضيح أنهم لا يشكلون أى تهديد، فغالبًا ما تجدهم يرفعون حواجبهم. فهذا يجعلهم أكثر تيقظًا وتأثيرًا. وحين ينعقد الحاجبان فى المنتصف، فإنهما يخلقان انطباعًا يوحى بالقلق. وبالطبع من الممكن رفع الحاجبين مع أو بدون عقدهما. وحين يرفع الحاجبان، ويعقدان فى الوقت ذاته، فتلك إيماءة مزدوجة تعبر عن الخضوع والقلق فى الوقت ذاته.

وهنــاك العديد من نجــوم السينما نجحوا فى تمثيــل أدوار مزدوجة مــن خلال تعبــيرات حواجبهم. ولــو كانت جائزة أوســكار لتمنح لأفضل تعبــيرات الحواجب، لــكان "وودى آلان" أول المرشحين لهــا. ففى أفلام لــه مثــل *Annie Hall* كان حاجباه كأنهمــا يشكلان عالمًــا خاصًّا بهما، فأحيــانًــا ما كانا يؤكــدان حيرته وتشوشه، وأحيانًا أخــرى كان يرفعهما لنــزع فتيـــل الخصومة التى يضمرهـــا الآخرون تجاهــه. ولكن فى فيلم *Hall of Fame*، كان حاجبــا "جروتشو ماركس" هما البطل الحقيقى. فجميعنا يتذكــر "جروتشو" وشاربه المستعار الشهــير، وسيجاره، وعينه دائمــة الحركة. ولكن أكثر ما لفت الانتباه إلى أدائه كانت حركة حاجبيه المعبرة المميزة. فبعــد إلقائه إحدى النكات، يبدأ "جروتشو" فى تحريك حاجبيــه لأعلــى وأسفــل، لتوضيح أنــه أكمل مــا كان يقولــه. وهنا يكون الحاجبــان بمثابــة نقطتى توقف، أو علامات تعجــب، توفر لـ "جروتشو" لحظة انتصار، وتوفر للجمهور فرصة لإظهار إعجابهم بأدائه.

وهناك بعض الممثلين البريطانيين القلائل الذين استخدموا الحاجبين بشكل ناجح ورائع. فقد كان حاجبا الممثل "باسل راثبون"، الذى مثل فى فــترة ما قبل الحرب، نموذجًا للحواجــب المعبرة عن الغطرسة. كما كان لــ "روجر مور" حركة مميــزة وهى رفع أحد حاجبيه ــــ تحديدًا حاجبه الأيســرــ وكــان يستعــين بهــا بشكل مستديم ليبدو ساخــرًا، أو جذابًا أو

متعالمًا فـى أدواره، كدوره فى فيلـم The Saint ، وجيمس بوند. فحينما يواجه شريرًا لابد من ردعه، أو فتاة لابد من التأثير عليها، يبدأ حاجباه فـى القيـام بدورهما، بل إنهمـا أحيانًا ما كانا يطيغـان على دور "روجر مور" نفسه.

حركات الابتسام

قـد تقدم لـك الطريقة التـى يتبادل بهـا الأشخاص الابتسـام معلومات مفيـدة عن مدى قوة العلاقة بينهمـا[١٠]. فقد لاحظ "دارون" أن الابتسام والضحـك عادة مـا يحدثان فى وقت واحـد. ومن ثم استنتـج "دارون" أن سبـب كل منهما واحـد، وأن الابتسام مجرد شـكل بسيط من أشكال الضحـك. وتبـدو تلك الفكرة مقنعة للغاية، وخاصـة حين تفكر فى مدى سهولة الانتقال بين الضحـك والابتسام، ومدى قوة العلاقة بين السعادة والمـرح. وفى العديد مـن اللغات يكون أصل الكلمـات الخاصة بالابتسام والضحك واحدًا.

ولكـن هذه النظرية لاقت تحديًا باكتشاف العلماء وجود تعبيرى وجه مختلفـين إلى حد كبـير للشمبانزى يطابقـان الابتسـام والضحك لدى الإنسان - "وجه خاضع" حيث تنقبض الشفتان وتكون الأسنان مكشوفة، و"وجه مرح" ينخفض فيه الفك السفلى، وتنجذب فيه زوايا الفم للوراء[١١]. وهنـاك تطابق كبير بـين تعبير المرح عند الشمبانـزى وضحك الإنسان، وذلك لأن الفم يكون مفتوحًا لأقصاه، مصحوبًا بصوت إيقاعى متناغم. كمـا يماثل وجه الشمبانزى المعبر عن الخضـوع ابتسامة الإنسان، إذ إن كلا التعبيريـن يكون فى صمت والأسنـان مكشوفة. وكل تعبير من هذين التعبيرين لـدى الشمبانزى يؤدى وظيفة مختلفة تمامًـا. إلا أن الابتسام والضحك لدى الإنسان عادة ما يظهران معًا ويؤديان غرضًا واحدًا، مما

يوحـى بالتقاء الابتسام والضحك عند الإنســان، أثناء تطورهما. وبينما يراهما أسلافنا القدامى مختلفين، ونراهما نحن متماثلين.

وإذا كان الغرض من وجه الشمبانزى المعبر عن الخضوع هو استرضاء المتسيدين، فهل الابتسام لدى الإنسان يؤدى نفس الوظيفة؟ والإجابة هنا تكون "نعم"، ولكن هذا يعتمد على ما ينطوى عليه الموقف من مشاعر ود، وكذلك على نوع الابتسامات التى يصدرها الأفراد. لنأخذ مثالًا، حين يتواجد شخصان معًا، ويكون أحدهما أعلى مكانة من الآخر. فحين لا يكون الموقف وديًا، فعلى الأرجح أن يبتسم الشخص الخاضع أكثر من المتسيد. هنا يكون الغرض من الابتسام هو الاسترضاء - ولكن حين يكون الموقف وديًا، فقد تجد الشخص المتسيد يبتسم بشكل أكبر من الخاضع. والاختلاف بين الموقفين لا يكمن فى ابتسام الشخص الخاضع بشكل أقل، وإنما فى ابتسام المتسيد بشكل أكبر حين يكون الموقف وديًا. بعبارة أخرى، إن الخاضعين يبتسمون بنفس القدر، بغض النظر عما إن كان الموقف وديًا أم غير ودى، ولكن المتسيدين يبتسمون بشكل أقل بكثير فى المواقف غير الودية، وبشكل أكبر بكثير فى المواقف الودية. وقد حظيت هذه الظاهرة بدراسة وبحث على يد كل من "مارفين هيتشت"، و"ماريان لافرانس"، اللذين أشارا إلى أنه فى حين أن الخاضعين يحتاجون إلى الابتسام من أجل استرضاء المتسيدين، فإن من حق الشخص المتسيد أن يبتسم حينما يحلو له. والسبب فى ابتسام الشخص المتسيد بشكل أكبر فى المواقف الأكثر ودية يكون واضحًا حين ننظر إلى الطرق المختلفة التى يهيئون بها ملامح وجوههم لتكوين الابتسامة.

جميعنا يعرف أن بعض الابتسامات تكون صادقة، والبعض الآخر يكون زائفًا. ويرجع ذلك لأننا نرى بعض الأشخاص يتظاهرون بالسعادة، ونعلم جيدًا ما نكون عليه حين نشعر بالتعاسة. وعلى الرغم من أننا معرضون بشكل دائم إلى تصنع الابتسامة، ونقضى جزءًا كبيرًا من وقتنا فى

رسمها من أجل الآخرين، فإننا لم ندرك الفرق بين الابتسامة الصادقة والابتسامة الزائفة، إلا منذ بدء دراسة تعبيرات الوجه بشكل مفصل.

ومن أوائل العلماء الذين تناولوا هذا الموضوع بالدراسة عالم التشريح الفرنسي، "جيلوم دوشين" الذى ولد فى مدينة بولون الفرنسية، ونشر كتابه *Méchanism de la Physionomie humaine* فى عام ١٨٦٢، أى قبل ظهور كتاب "دارون" بعشر سنوات. كان "دوشين" مولعًا بالتركيب العضلى للوجه - وكان ذلك أحد اهتماماته التى اشتهر بها أثناء تفحصه للرءوس التى أجرى دراسته عليها بعد فصلها بالمقصلة. كما كان هو أول من استخدم التيارات الكهربية على الوجه، لكى يتعرف على كيفية عمل العضلات[١٣].

وقد اكتشف "دوشين" أن الابتسامات الصادقة تتضمن استخدام نوعين من العضلات. الأول هو *العضلات الوجنية الكبيرة*، الموجودة على جانب الوجه، وتتصل بزوايا الفم. وحين تنقبض غضلات الوجنتين، تنجذب زوايا الفم لأعلى، وتنتفخ الوجنتان، وتظهر الأسنان أحيانًا. أما النوع الثانى من العضلات، فهو *العضلات الدويرية* المحيطة بالعينين. وحين تنقبض هذه العضلات، تضيق العينان، وتظهر الخطوط المجعدة إلى جانب العينين. وقد أدرك "دوشين" أن أهم الإشارات التى يمكنك من خلالها أن تتعرف على الابتسامة الصادقة تجدها فى منطقة العين، وذلك لأنه فى حين أن عضلات الوجنتين الكبيرة يمكن التحكم فيها بشكل واعٍ، إلا أن العضلات الدويرية الموجودة حول العين لا يمكن التحكم فيها. وفى ذلك قال "دوشين":

> يظهر التعبير عن الإحساس الصادق بالفرح من خلال الانقباض المزدوج لكل من عضلات الوجنتين الكبيرة والعضلات الدويرية. ففى حين أن الأولى تخضع لإرادتنا، فإن الثانية تعمل عملها حسب توجيهات المشاعر

الجميلـة التى تنعم بها الروح ... فالعضلات الموجودة حول العين لا تخضع لـلإرادة، بل يوجهها فى عملها المشاعر الحقيقية، والعواطف الملائمة لها. ولذلك فإن جمودها، عند الابتسام، تكشف لنا حقيقة الصديق الزائف.

وإن شاهـدت الطريقة التى يتصرف بها الأشخاص الخاضعون، فستجد فى معظم ابتساماتهم استخدامًا للعضلات الموجودة فوق الفم، أكثر من العضـلات المحيطة بالعين ـ بعبارة أخرى إن ما تبتسم هى "شفاههم"، وليس "شفاههم، وأعينهم"، أو ما هو معروف باسم "ابتسامات دوشين". ولتحرى مزيـد من الدقة، فإن ابتسامات الفـم ابتسامات "زائفة" لأنها تتظاهـر بالفرح والبهجـة، ولكن ما مـن دافع لدى أصحابهـا للابتسام سـوى الرغبة فـى إظهار أنهم أشخاصـ اجتماعيـون ومسالمون. ولكنك إن راقبـت سلوك الأشخاص ذوى السيطرة تجاه مرءوسيهم، فستلاحظ أن ابتساماتهـم أقل بكثـير، ولكنها فى الوقت ذاتـه ابتسامات "بالشفاه والعيـون" معًـا. وهـذا الاختـلاف يرجـع إلى أن ابتسامـات الأشخاص الذيـن يتصفون بالخضـوع تكون بغرض استرضـاء المتسيدين، فى حين أن المتسيديـن لهـم حق الابتسـام وقتما، وكيفمـا شـاءوا. والابتسامات التـى تكـون بغرض الاسترضـاء تختلف عـن الابتسامـات الصادقة فى نـواحٍ أخرى. فقد تتضمن - على سبيل المثـال - انجذاب زوايا الفم إلى الجانبـين، بدلاً مـن الابتسام لأعلى، بحيث يكون التعبـير النهائى أقرب للتجهم منه للابتسام. وفى مواقف أخرى أكثر صرامة قد تنجذب جوانب الفم بشكل لحظى لأسفل، وبذلك تتجمع الشواهد اللحظية للوجه المعبرة عن الخوف، وتتحول إلى ابتسامة.

وقـد وجد أن النساء يبتسمن أكـثر من الرجال[٤]. وقد يعزو ذلك إلى المكانة الأقل التى يشغلها النساء فى المجتمع. وإن كان ذلك لا يفسر كثرة ابتسـام الرضع من البنات عن الرضع من الصبيـان فى سن الشهرين.

وتوضح الأبحاث التى أجريت على الصور الموجودة فى الدليل السنوى للمدارس أنه مع تقدم العمر تستمر البنات فى الابتسام أكثر من الصبيان، وأن هذا الاختلاف يكون ملحوظًا إلى أقصى حد فى مرحلة البلوغ. وحين تحتل المرأة مراكز قوة فى المجتمع، فإنها لا تتخلى عن عادات الابتسام تلقائيًا لصالح الرجل، ذلك أن الباحثين اكتشفوا أن المرأة التى تعتلى مراكز السلطة فى المجتمع لا تبتسم أقل من النساء اللاتى يشغلن مناصب بسيطة فى المجتمع، ولكن الرجال الذين يشغلون مناصب عليا فى المجتمع يبتسمون أقل من أقرانهم ذوى المراكز المتواضعة بكثير. ويلعب هرمون التيستوستيرون هنا دورًا، وذلك لأن الرجال الذين يرتفع لديهم مستوى هرمون التيستوستيرون تكون ابتساماتهم أصغر، مع حركة أقل للعضلات حول العين والفم، ولكن حين تنخفض نسبة هذا الهرمون عند الرجال، تكون ابتساماتهم أكثر وأعرض[١٥].

وتنعكس هذه الاختلافات فى الاستنتاجات التى يتوصل إليها الأفراد من خلال الابتسام. فحين يبتسم الرجال والنساء، يستنتج الآخرون أن كلا منهم سعيد، وراضٍ، ومسترخٍ. ولكن حين لا يبتسم الرجال فإنهم يستنتجون أنهم متسيدون، فى حين يكون استنتاجهم من عدم ابتسام النساء أنهن تعيسات. وقد تعزو هذه الاستنتاجات إلى شىء متعلق بحقيقة أن النساء أكثر ابتسامًا من الرجال، وبالتالى فحين لا يبتسم الرجل، فإن هذا يبدو طبيعيًا إلى حد ما، بينما لا يكون الأمر كذلك حين لا تبتسم المرأة. وبالتالى لكى تبدو المرأة طبيعية، فلابد لها أن تبتسم أكثر من الرجل. بينما ليس على الرجل أن يبتسم كثيرًا لأن الرجال ليس من طبيعتهم الابتسام بنفس القدر.

وحين يطلب من أى شخص النظر إلى وجه مبتسم لتحديد ما إن كانت الابتسامة صادقة أم لا، تجده على الفور ينظر إلى الخطوط المجعدة حول العين. ويبدو أنه يعرف بشكل فطرى أن الابتسامة الصادقة

تجعد هذه المنطقة من الوجه، ولذا فتلك هى المنطقة التى ينبغى النظر إليها. ولكن على الرغم من معرفة الأفراد بالمنطقة التى ينبغى عليهم النظر إليها من أجل تحديد مصداقية الابتسامة، فإنهم لا يمانعون فى تقبل الابتسامات الزائفة كبديل عن الابتسامات الصادقة. فحين يرتكب أحد الأشخاص إثمًا، فعلى الأرجح أن يُعامل بتسامح وهوادة إن اعتذر بابتسامة. والمثير فى الأمر أنه لا يهم إن كانت الابتسامة التى يبتسمها الفرد صادقة أم زائفة - فطالما أنها ابتسامة، فإن الأفراد يكونون على استعداد للتسامح. وهذا يعنى أنه على الرغم من قدرتنا على التفرقة بين الابتسامة الصادقة والابتسامة الزائفة، فإننا لا نمارس تلك القدرة دائمًا - بل إن هناك بعض الأوقات التى نضطر فيها إلى كبت هذه القدرة. فما يهمنا هو ابتسام الآخرين فى الوقت المناسب. أما حقيقة تصنعهم هذه الابتسامات، فلا نكترث بها على الإطلاق.

حركات احمرار الوجه

يرى "تشارلز دارون" أن احمرار الوجه هو ما يميز الإنسان عن الحيوانات الأخرى، وليس الضحك[١٦]. وكانت أفكار "دارون" عن احمرار الوجة متوافقة تمامًا مع التوجهات التى ظهرت خلال القرن الماضى، واستمرت فى انتشارها أثناء العصر الفيكتورى. وفى القرن الثامن عشر، طور الشعب الإنجليزى فكرة أن الخجل واحمرار الوجه علامات ظاهرية للحساسية تجاه الآخرين. فقد كانوا يرون أنه من الممكن أن يبدو على الشخص معالم الخجل فقط لو كانت لديه القدرة على الشعور بالخزى، وعدم القدرة على إخفائه. وقد أدرك الإنجليز بالطبع أنه ليس من الممكن أن يُطبق ذلك على الأجانب. وكما أشار "كريستوفر ريكس": "إن جزءًا من رفض الإنجليز للأجانب أنهم "صفيقو الوجه". فهم لا يشعرون بالخجل،

ومــن ثم لا يمكن الثقة بهم، وخاصة الفرنسيين ... فكيف يمكنك أن تثق بأشخاص تبـذل لغتهـم أقصـى مـا بوسعهـا لمحو أى وجود للخجل؟"[١٧].

أمــا الفيكتوريون، فلهم رؤية أخرى تجــاه احمرار الوجه ــ فقد كانوا ينظـرون إليه على أنه علامة على الحساسيـة، ولكنهم كانوا يرون أيضًا أنــه لا يليــق أن يظهر الرجــال شعورهم بالخجل فى وجــود مجموعة من الأشخاص. ولكن من المتوقع من النساء - على الجانب الآخر - أن تحمر وجوههــن حين يحدث شىء مثـير للحرج أو الخجل. فحــين تتواجد فتاة مع شاب، ويبــدأ هو فى الحديث عن موضوعات مثيرة للخجل، يكون من المتوقــع لها أن يحمر وجهها تعبـيرًا عن صدمتها وبراءتهــا. وهنا يحمل احمرار الوجه رسالة مزدوجة. فإضافة إلى تعبيره عن براءتها، فإنه فى الوقــت ذاته يوضح أنها تلقت من المتحدث ما كان كفيلًا بإحداث صدمة لهــا. وقد فــتن الفيكتوريون بتلك الرسالــة المزدوجة لاحمــرار الــوجه ـ أى حقيقــة أنه أفشى بمــا حاول إخفاءه. كما بهرتهــم حقيقة أن احمرار الوجــه لا يمكن التحكم فيه بشكل واعٍ. ذلــك أن مبادئ النظام والتحكم فى الذات كانــت مبادئ أساسية لدى المجتمــع الفيكتورى. وكان احمرار الوجــه مناقضًــا تمامًا لهذه المبــادئ، ومن ثم كان يمثـل تحديًا للأشياء التــى تمثـل المجتمـــع الفيكتـورى. وهــذا هــو سبب إثارة احمــرار الوجه لاهتمام الأفــراد ـ فهو دليل على أن المشاعر الصادقة لا يمكن إخفاؤها، وأن المشاعر يمكنها أن تنتصر على العقل.

وقــد فتن احمــرار الوجه العلمــاء الفيكتوريين وحيرهــم أيضًا، حتى أن "دارون" نفســه أقر بــأن بعض الحيوانات تحمــر وجوهها حين تهتاج وتستثار عاطفتها، ولكنه أقر أيضًا بأن الحرج أمر لا وجود له بين فصائل الحيوانات. واستنتــج "دارون" من ذلك أن البشر فقط هم من يشعرون بالخجل، نظرًا لامتلاكهم الوعى الذاتى، الذى يدفعهم إلى الخجل. وقد أشــار "دارون" إلى أن احمــرار الوجه يمثل ما هــو أكثر بكثير من مجرد

قدرتنا على التفكير فى أنفسنا؛ فليس مجرد التفكير فى مظهرنا هو ما يثير احمرار الوجه، بل إنه التفكير فيما يعتقده الآخرون بشأننا.

ويبدو أن الوعى بالذات والقلق بشأن آراء الآخرين عنا هو السبب الأساسى لاحمرار الوجه. فغالبًا ما تحمر وجوهنا حين نخطئ، أو نخيب توقعات الآخرين بشأننا، ولكن وجوهنا تحمر أيضًا حين نجذب انتباه الآخرين بعمل شىء إيجابى. وهذا هو سبب احمرار وجوهنا حين يوجه إلينا شخص عبارة مجاملة، وكذلك حين نُضبط متلبسين بارتكاب خطأ ما. ولكن احمرار وجوهنا لا يقتصر سببه على إقرار نجاحاتنا وإخفاقاتنا، فوجوهنا تحمر كذلك حين نلحظ خجل الآخرين، وخاصة حين نتعاطف معهم بشدة[18].

ويرتبط احمرار الوجه بالجهاز العصبى اللاإرادى، ويحدث من خلال زيادة كمية الدم المتدفق إلى وجنتى الوجه، وأحيانًا إلى الرقبة والصدر. ولكن كيفية عمل احمرار الوجه لا تزال لغزًا، على الرغم من أن هناك العديد من الأدلة التى توضح ارتباطه بالانتباه غير المتوقع وغير المقبول من قبل الآخرين لنا. وأكثر الأشخاص عرضة لاحمرار الوجه هم هؤلاء الذين يهتمون إلى حد بعيد برأى الآخرين بشأنهم، ومن يهمهم التصرف بلياقة، وعدم ارتكاب أية أخطاء. وحين يرتكب الأفراد أى خطأ اجتماعى، أو يقولون شيئًا مخجلًا، تتسلل إلى وجوههم حمرة تكشفهم. وفى المقابل، من الممكن أن يعتمد الأفراد على احمرار الوجه للإفلات من اللوم أو العقاب، وذلك لأن احمرار وجههم فى هذه الحالة يكون بمثابة اعتذار يوضح التزام الفرد بقواعد الجماعة. ومن الممكن أن نرى ذلك فى ردود أفعال التى يثيرها احمرار الوجه لدى الآخرين - فقد وجد أن الأفراد الذين يرتكبون خطأ ثم تحمر وجوههم خجلًا، يتم التعامل معهم بلطف ولين أكثر من اولئك الذين يرتكبون أخطاءً دون أن تشوب وجوههم أى حمرة خجل[19].

ويعـد احمرار الوجـه جـزءًا لا يتجزأ مـن الخجل، وغالبًـا ما يكون مصحوبًـا بعلامات أخرى معبرة عن الخجل، مثـل التلعثم فى الحديث، والابتسامـات الفاترة، بالإضافة إلى النظر فـى الأرض، أو مسح الوجه، أو تحريك اللسان. وعلى هذا يكون إحمرار الوجه بمثابة شكل من أشكال الاسترضـاء والتهدئة، حيث يوضح للآخرين ما نشعر به من عدم ارتياح وندم، ولكن على العكس من كل أشكال الاسترضاء الأخرى، فإن احمرار الوجـه يكون خارج سيطرتنا تمامًا ـ فلا يمكننا أن نتعمد تحويل وجوهنا إلى اللـون الأحمـر، أو منـع وجوهنا من الاحمرار حـين يعلوها. وهذا ما يجعل احمرار الوجه تجربة مؤلمة للشخص الذى يواجهها، وحركة معبرة ذات مغزى لكل من حوله.

حركات اللسان

حين ينخرط الأطفال فى نشـاط ما، عادة ما تجدهم يُخرجون ألسنتهم بـين شفاههـم. ويرتبـط "إبـراز اللسان" - كمـا يطلق عليـه - بالجهد والتركيـز. كما افتُرض أن هـذه الحركة تعمل كحركة معبرة عن الرفض يحفزهـا اللاوعى ـ بعبارة أخرى، إن الأفراد يخرجون أطراف ألسنتهم للآخريـن ليعبروا لهـم عن رفضهم اقترابهم منهـم[٢٠]. وهناك ما يدعم هذه النظرية، حيث وجد أن الأشخاص يترددون فى الاقتراب من شخص منشغـل ويخرج طرف لسانه، بخلاف ما يكون الحال مع شخص منشغل بنفس القدر ولكـن لا يظهر من لسانه أى جزء[٢١]. ومن المفترض ألا يكون هنـاك أى غموض فى هذا. ذلك أننا قد نتردد ببساطة فى الاقتراب من الذين يبرزون ألسنتهم، نظرًا لعـدم رغبتنا فى إزعاج الأشخاص الذين يكون انهماكهم فى أمر ما واضحًا أمامنا.

ولكـن هنـاك بعض الأدلـة على استخـدام إبراز اللسـان فى مواقف

أخـرى، من أجل إبعاد الآخريـن. ففى تحليل مفصل لمشهد غرامى بأحد الأفـلام، لاحظ "آدم كينـدون أن البطلة كانت تتحكم فـى المسافة التى تفصلها عن رفيقها بالتراجع للوراء من آن لآخر، وفى قيامها بذلك، كانت تبرز طرف لسانها من حين لآخر"[٢٢] وقد كان إبراز لسانها وسيلة للإشارة لرفيقها بالابتعاد. وفى معظم الحالات لا يدرك الأشخاص الذين يبرزون ألسنتهـم أن اللسان يرسل إشارة. وربمـا لم تكن الفتاة تدرك أنها كانت تـبرز لسانهـا، ناهيك عن عدم درايتهـا بأنها كانـت تستخدمه من أجل التحكـم فى اندفـاع الفتى. أما الفتى، فعلى الرغم مـن استجابته لبروز لسانها، إلا أنه لم يكن على الأرجح واعيًا بشكل كامل بما يحدث.

وحـين يخجـل الأفـراد، فإنهم عادة مـا يقومـون بإخـراج ألسنتهم بحركـة خاطفـة، وهو مـا يسمى بـ "انـزلاق اللسان". وهـذا يختلف عن إبراز اللسان، وذلك لأنه من الممكن أن يستمر إبراز اللسان لعدة دقائق، أمـا انزلاق اللسان فلا يدوم فـى أغلب الأحيان سوى ثانية ـ حيث ينطلق الفـم إلى الخـارج بسرعة، ثم يعود إلى الداخل مـرة ثانية. وفى حين أن بروز اللســان يرتبط بالتعبير عن التركيز الذهنـى، وتعذر الاقتراب من الشخـص، فـإن انـزلاق اللسان يعبر عن الخجل. فحين يتضايق شخص أو يشعر بأنه ارتكب خطأ ما، فعلى الأرجح أن ترى لسانه ينزلق، وأحيانًا مـا يفعل ذلك أثناء ابتسامه. ومن الممكن أيضًا أن يكون الغرض من هذا الكشف السريع للسان هو إبعاد الآخرين.

حركات التزيين

فى عالم القردة والنسانيس، نجد الأفراد الذين يحتلون نفس المكانة فى التدرج الاجتماعى يتناوبون على تزيين بعضهم البعض بإزالة الحشرات، والقمل، وخلايا الجلد الميتـة من شعرهم. وهذا النوع من التزين يحدث

بشكل متبادل، وهو تعبير عن الصداقة، وقوة العلاقة بين الأنداد. ولما كان هذا هو الحال، فإن الأمر يكون مختلفًا حين يقوم فرد خاضع بتزيين فرد متسيد، فى هذه الحالة يكون تزيين الأفراد الخاضعين للأفراد المتسيدين، بمثابة إقرار بقوتهم. وقد يكون هذا هو السبب فى كون هذه العملية ذات اتجاه واحد، حيث تتجه من الخاضعين إلى المتسيدين، وليس العكس.

وحين نقارن ذلك بلمسات الإنسان، نجد الشىء نفسه يحدث بين الأصدقاء، ولكن الأمر يكون مختلفًا بين الأفراد المتباينين فى المكانة الاجتماعية. فالأصدقاء، على سبيل المثال، غالبًا ما يُطمئنون أصدقاءهم ويظهرون لهم حبهم بملامسة بعضهم البعض. ولكن حين يتعلق الأمر بالاختلافات فى القوة والنفوذ، فإن أشكال اللمس تكون مختلفة ومناقضة لنظيرتها لدى القردة والنسانيس ــ وذلك لأنه فى حين أن المتسيدين يحتفظون بحقهم فى لمس الخاضعين لهم، إلا أنه لابد للخاضعين من التأكد من عدم لمس من يعلونهم مكانة. لذلك فى عالم الإنسان، تحولت الزينة القائمة على أساس المكانة الاجتماعية إلى زينة كلامية إلى حد كبير، فحين نرغب فى مداهنة رؤسائنا، فإننا نلجأ إلى "الزينة الكلامية". بعبارة أخرى، بدلًا من استخدام اليدين من أجل التمسيد على الجسد، نستخدم الكلمات من أجل ملاطفة الروح.

والغرض من زينة الحديث هو مساعدة الآخرين على الظهور بمظهر محبوب ووديع للآخرين. فالرغبة فى حب الآخرين رغبة متأصلة - وهى فى الواقع رغبة أساسية لكل الفصائل الاجتماعية مثلنا ــ ويكون لها أهمية خاصة حين يكون الأشخاص الذين نرغب فى إبهارهم أكثر منا قوة. وهناك طريقتان أساسيتان يستخدمهما الأفراد فى مثل هذه المواقف. الأولى هى "انتقاص الذات" ــ أى قول أشياء سلبية عن الذات ــ والثانية هى "الإعلاء من الآخرين" ــ أى قول أشياء إيجابية عن الآخرين. وقد

يكون الانتقاص من الذات عن طريق التقليل من إنجازات الفرد، أو إخفاء مواهبه الخاصة، أو إنكار مسئوليته عن نجاحات الآخرين. وغالبًا ما يستخدم الخاضعون هذه الأساليب فى حديثهم إلى المتسيدين. فهذا يظهرهم أكثر وداعة، ويضاعف من شعور المتسيدين بأهميتهم.

وأحيانًا ما يستخدم المتسيدون استراتيجيات انتقاص الذات مع الخاضعين، ولكن نيتهم فى الغالب تكون استدعاء نقيض ذلك. فحين ينتقل الرئيس فى حديثه إلى المرءوس بعد انتهائه من عرض تقديمى لأحد العملاء قائلًا له: "أتعلم، أشعر بأن أدائى لم يكن رائعًا"، فإنه لا يرغب فى اتفاق المرءوس معه، بل إنه ينصب "مصيدة تملق" له، بدفعه المرءوس - فى تحفظ - إلى إلقاء عبارة مجاملة مثل: "لا، هذا ليس حقيقيًا، لقد كنت رائعًا!". كما يستخدم هذا الأسلوب من قبل الخاضعين، والأنداد. فحين يعود زوجان - على سبيل المثال - من حفل عشاء وتقول الزوجة: "لقد كانت النساء الأخريات غاية فى البهاء،" فهى لا ترغب فى أن يتفق زوجها مع ما تقوله، بل ترغب فى أن يقول لها شيئًا مثل: "هذا هراء يا محبوبتى، فلم يكن فى الحفل من هى أجمل منك!".

والجميل فى مصائد التملق ما تتيحه للمرء من إمكانية سماع أشياء إيجابية عن نفسه، دون الاضطرار لأن يعبر هو عنها بنفسه. فمن خلال إغراء الآخرين ودفعهم إلى إلقاء عبارات المجاملة، يمكن للمرء أن يدفعهم لقول أشياء لا يستطيعون التبرؤ منها أو إنكارها فيما بعد، والتى قد تؤثر على طريقة تفكيرهم بشأن هذا الشخص فى المستقبل. وقد اكتشف علماء النفس منذ سنوات أنه إذا أمكن إقناع الأفراد بالتصديق علانية على آراء ليست بآرائهم، فعلى الأرجح أن يؤمنوا بها فيما بعد[٢٢]. والأمر نفسه ينطبق على مصائد التملق. فإنك إن أغريت شخصًا ودفعته إلى قول أشياء إيجابية بشأنك، فقد يُفتن بك فى المستقبل.

وهناك العديد من الطرق التى يمكن من خلالها أن يدفع الفرد

الآخريـن إلى مداهنتــه. وإحدى تلك الطرق أن يتفــق مع كل ما يقولونه، والأخـرى أن يؤدى لهــم مصالح. والثالثة، وهى الأكـثر شيوعًا، بتملقهم ومداهنتهــم[٢٤]. فحين نداهــن شخصًا نكون على وعى بمــا نفعله، ولكننا نــادرًا مــا نعى دوافعنــا أو الوسيلة التــى نشكل بها - عن غـير وعى - ما نحاول تحقيقــه. وقد يندهش معظم الأشخاص حــين يرون إلى أى مدى يتغير سلوكنا فى وجود الأشخاص الذين يتمتعون بالقوة والجاذبية، أملًا منا فى نيل إعجابهــم وكسب اهتمامهم. ومازلنا إلى الآن نفعل ذلك كله - نتفق مع ما يقولونه، ونخفى آراءنا الخاصة، ونخبرهم بمدى مهارتهم، ونتصرف بشكل عام على نحو يجعلنا أكثر قبولًا.

ويعــد التملق جزءًا لا يتجزأ مــن حياتنا الاجتماعية، كمــا أنه وسيلة أساسية لتسيير الأمور على مستوى من الحياة العملية. وهو الوسيلة التى تسير بها عجلة المؤسسة، مما يقلل من الخلافات بين الأفراد فى مختلف الدرجــات الوظيفيــة، ويسهل لهــم الصعود عــبر سلم التــدرج الوظيفة للمؤسســة. وقــد كشفــت الأبحــاث أن هؤلاء الذيــن يتبعون فــى عملهم سياســات التملق مــع مرءوسيهم يتمتعون بمزيد مــن النجاح العملى من هؤلاء الذين يصبون جل تركيزهم على إنجاز العمل بشكل سليم[٢٥].

وللتملق فوائد واضحة لموظفى أية مؤسسة، لأنه يسمح لهم بالحصول علــى مــا يريدونه من رؤسائهــم، بأقل تكلفة من جانبهــم. ولكنه ينطوى دائمًــا على مخاطــرة، لو اكتشفــه الرؤساء ومــن ثم تشككــوا فى دوافع الموظفــين. وحــين يكون المتملق فــى مكانة أقل من الشخصــ المستهدف، يكــون الخطر أكبر فى أن يقــرر المستهدف عدم إخلاصــ المتملق، حيث يكــون هناك الكثير ممــا يمكنه الحصول عليه. وهنــاك حيل عدة يمكن للأفراد من خلالها خداع الآخرين وجعل التملق أقل وضوحًا:

- **تقليل شكل التملق.** لكى يخفى الأفراد دوافعهم، فإنهم يلجأون إلى شكل أقل قوة للتملق ـ كمجاملة أحد الأشخاص بدلًا من إسداء خدمات له. فنظرًا لأن الخدمات تتطلب وقتًا وجهدًا أكبر مما تتطلبه المجاملات، يكون احتمال ملاحظتها والتشكك فيها أكبر.

- **التخفيف.** ومن الحيل الأخرى أيضًا استخدام صيغ "مخففة" للتملق، بدلًا من الصيغ "المركزة" ـ كمجاملة الرئيس من خلال عبارة معينة فى الحديث بدلًا من مجاملته على مدار الحديث بأكمله.

- **التبسيط.** إن الأساليب التى تجمع بين أنواع مختلفة من التملق تكون أكثر وضوحًا من تلك التى تتكون من نوع واحد. ولذا فإن أكثر أشكال التملق تأثيرًا هى تلك التى تتألف من نوع واحد.

- **التمويه.** لكى يكون التملق سليمًا، لابد من توجيهه فى السياق المناسب، كما ينبغى أن يتوافق مع طبيعة العلاقة بين المتملق والهدف. فلن يكون هناك مجال للشك ـ على سبيل المثال ـ حين يثنى عضو صغير فى مجلس الإدارة على المدير التنفيذى للباقته فى الحديث إلى المستثمرين. ولكن حين يقوم هذا العضو نفسه بإبداء ملحوظات يثنى فيها على تسريحة شعر المدير التنفيذى، فعلى الأرجح أن يثير ذلك الشكوك ـ على الجانب الآخر، نجد أن سكرتيرته الخاصة بإمكانها الإطراء على تسريحة شعره بسهولة، إذ إن التأكد من أناقة مظهره يعد جزءًا من دورها كسكرتيرة.

- **التخير.** أوضحت الأبحاث أن الأشخاص الذين يتمتعون بقدر عالٍ من تقدير الذات يستهويهم الإطراء، على عكس هؤلاء الذين ينخفض تقديرهم لذواتهم. كما توضح الأبحاث أيضًا أن الأشخاص يرون عبارات المجاملة التى تتفق مع رؤيتهم لأنفسهم صادقة، وأن تلك التى لا تتفق مع رؤيتهم لأنفسهم زائفة[٢٦]. فمن الممكن ـ على سبيل المثال ـ أن يرى شخص بارع بلعبة الشطرنج ـ يعتبر نفسه ذكيًا ولكنه غير جذاب ـ أن

مجاملتك له على ذكائه مجاملة صادقة، ولكن مجاملتك له على مظهره مجاملة زائفة. ولكى تنجح فى إطرائك، لابد لك ألا تعرف من تداهنه فقط، بل ما يمكنك مداهنتهم بشأنه.

- **التغطية.** تزداد احتمالات قبولنا لعبارات المجاملة حين توجه لنا مباشرة، أكثر مما يكون عليه الحال حين نسمعها توجه لشخص آخر. وقد يكون السبب فى ذلك أن قدراتنا الانتقادية تضعف حين يقوم شخص بمجاملتنا، أو أننا نصبح أكثر موضوعية حين تُلقى على مسامع أحدهم مجاملة أمامنا. وفى أى من الحالتين، فإن أقل الأشخاص تأثرًا بالمجاملة هم هؤلاء الذين يلاحظونها توجه للآخرين. وهم كذلك الأشخاص الذين من المحتمل أن يقوضوا جهود المتملقين من خلال التشكك فى دوافعهم. والمتملقون المهرة الذين يعرفون ذلك يحاولون ضمان عدم وجود آخرين حتى لا يشهدوا محاولاتهم فى التملق، وإن وُجد أى أشخاص، فلابد أن يكونوا من الذين يؤيدون آراء المتملق.

ويستخدم الأشخاص هذه الاستراتيجيات من أجل تدعيم تملقهم وتقليل احتمالات اكتشافها. ومع ذلك قد لا يكون ضروريًّا أن تمضى فى كل تلك المحاولات، وذلك لأن معظم الأشخاص يسعون وراء التملق. وكما أشار "أيرل تشاسترفيلد" فى خطاب لابنه عام ١٧٥٢: "يمكن الإيقاع بأى امرأة بكل أشكال المجاملة، وكذلك يمكن إخضاع أى رجل بشكل أو بآخر من أشكال المجاملة".

٤. الحركات المعبرة فى المحادثات

من أكـثـر السمات التى يمكـن ملاحظتها فى المحادثات بـين الأشخاص سمــة تبادل الأدوار بين الأطراف المتحدثـة. فليس من المعتاد أن يتحدث أكثر من شخص فى وقت واحد، وإن حدث ذلك لأى مدى من الوقت، فإنه يرجع إلى حدوث خلل مؤقت فى سير المحادثة. ويرجع السبب وراء أهمية حصــول كل منــا على دوره خــلال المحادثة إلى قدرات عقلنــا المحدودة؛ فنحــن لا نستطيع التحدث والاستمــاع إلى شخص آخر فى الوقت نفسه. ولقـد وجد علماء النفسـ الذين قامـوا بدراسة المحادثـة أن الأشخاص ماهــرون للغاية فى تبادل الأدوار أثناء المحادثـة. كما اكتشفوا أن الوقت المنقضــى بين نهاية دور أحد الأشخاصــ فى التحدث وبداية دور شخص آخــر يكون قصيرًا للغايــة، لدرجة أنه قد لا يكون لــه وجود - ففى بعض المواقـف، قد يقل هذا الوقت عــن ٥٠ ألفًا من الثانية، ويعرف ذلك باسم "الانتقــال السلس"، حيـث إن انتقال الحديث بـين المتحدث والشخص الذى يليه فى التحدث يكون متناسقًا للغاية[١].

إن القاعدة العامة لأيه محادثة فى العالم هى "شخص واحد فى كل مرة"، وعلى الرغم من أن معظم المحادثات تتبع هذه القاعدة، فقد يحدث فى بعض الحالات أن يتحدث أكثر من شخص فى الوقت نفسه دون

الإنصات لبعضهم البعض. وقد تحدث بعض حالات "الحديث المتداخل" نتيجة محاولة المستمع مقاطعة المتحدث من أجل أن يأخذ دوره. وعلى الرغم من ذلك، كما سنرى لاحقًا، فهناك حالات من الحديث المتداخل لا تحدث نتيجة التنافس على الحديث وإنما نتيجة رغبة المستمع فى تشجيع المتحدث على الكلام.

ولكى يتم تبادل الأدوار فى المحادثة، من الضرورى أن يظهر كل من المتحدث والمستمع لبعضهما البعض ما إذا كان لديه الرغبة فى أن يحصل على دفة الحديث أم لا. ويمكن تحقيق ذلك فى الأساس عن طريق إعلان كل شخص عما يريد. ولكن هذه الطريقة قد تكون قديمة وغير فعالة. وبدلاً من ذلك، يتم تنظيم الأدوار من خلال مجموعة من الإشارات الاصطلاحية المتعارف عليها والتى يصدرها الأفراد أثناء التحدث أو الاستماع[٢]. جدير بالذكر أن أية محادثة تتم على مستويين: المحادثة ذات الطابع "الرسمى" التى يتبادل فيها الأفراد مجموعة من الآراء والأفكار، والمحادثة ذات الطابع "غير الرسمى" التى يتبادل فيها الأفراد الإشارات الدالة على تبادل الأدوار بينهم، كما يظهرون مدى تقبلهم للمحادثة. وعن طريق استخدام الإشارات الخاصة بتبادل الأدوار، يستطيع المستمع أن يوضح ما إذا كان يرغب فى "تجنب" دور المتحدث أم يريد "الحصول" عليه، كما يستطيع المتحدث الإشارة إلى ما إذا كان يريد "الاحتفاظ" بدفة الحديث أم يريد "التخلى" عنها للمستمع.

حركات تجنب تبادل الأدوار

هناك العديد من الطرق التى يستطيع المستمع أن يظهر من خلالها عدم رغبته فى الحصول على دور المتحدث وأنه يستمتع أكثر بالبقاء فى دور المستمع. إحدى هذه الطرق تتمثل فى استخدام إشارات "التجاوب

غير المباشر"[٣]. وتتألف هذه الإشارات من ردود لفظية مثل "حقًا"، و"نعم"، و"حسنًا"، وتكرار الكلمات التى استخدمها المتحدث، والإيماء، والابتسامات المقتضبة؛ فجميع هذه الردود تستخدم لكى تظهر أن المستمع يوافق على ما يقوله المتحدث أو يستوعب ما يقوله جيدًا.

وكما عرفنا فى الفصل السابق، فإن معنى الإيماء بالرأس يعتمد على درجة السرعة التى يتم بها، فالإيماء ببطء يعنى الموافقة، أما الإيماء السريع، فيشير إما إلى الموافقة المتحمسة أو إلى الضجر والرغبة الشديدة فى أخذ دور المتحدث. هناك أيضًا هز الرأس والذى يبعث برسائل مختلفة اعتمادًا على السرعة التى يتحرك بها الرأس من جانب لآخر. فعندما يهز المستمع رأسه بسرعة، فهذا يعنى أنه لا يوافق على ما يقوله المتحدث وأنه يرغب فى أخذ دوره فى الحديث. وعندما يهز رأسه ببطء، فإن ذلك قد يبعث برسالة مختلفة تمامًا عما سبق. فعلى سبيل المثال، إذا كان المستمع قد تم إخباره بقصة يصعب تصديقها وكان رد فعل المستمع هو هز رأسه ببطء، فإن ذلك يعنى أن المستمع يشارك المتحدث عدم تصديق هذه القصة، كما يعنى ضمنًا عدم رغبة المستمع فى أخذ دور المتحدث.

هناك أيضًا ثلاث طرق أخرى تستخدم لإظهار أن المستمع لا يريد الحصول على دور المتحدث. الطريقة الأولى تتمثل فى "إظهار الانتباه التام". فمن خلال بقاء المستمع صامتًا وتوجهه التام للمتحدث وتركيز نظره عليه، يمكن للمستمع أن يظهر أنه مهتم بما يقوله المتحدث ومن ثم ليس لديه رغبة فى أخذ دوره فى الحديث. والطريقة الثانية تتمثل فى "إظهار عدم وجود نية للتحدث". وإشارات "إظهار عدم وجود نية للتحدث" هى النقيض لإشارات"إظهار وجود نية للتحدث". فعلى سبيل المثال، إذا كنت تستمع لشخص يتحدث وكنت تريد قول شىء ما، فإنك تستطيع فى المعتاد طلب أخذ دورك فى الحديث عن طريق إشارات تعبر

عن رغبتك فى ذلك، مثل الانحناء للأمام أو رفع إصبعك أو فتح فمك قليلاً للاستعداد للحديث. إن هذه الحركات تقوم بنقل الرسالة، حيث إنها تعد من علامات الاستعداد للحديث. أما حركات إظهار عدم وجود نية للتحدث، فتتضمن القيام بالأفعال التى تعوق قدرتك على الحديث. وقد تشتمل هذه الأفعال على ثنى الذراعين أمام الصدر، والإطباق على الشفتين، ووضع اليد أو أحد الأصابع على الفم - بمعنى آخر أداء بعض الأفعال التى تمثل النقيض للحركات الدالة على الاستعداد للتحدث.

وفيما يخص الطريقة الثالثة التى يستخدمها المستمعون فى إظهار عدم رغبتهم فى تبادل الأدوار، فتتمثل فى طرح الأسئلة على المتحدث. وقد يأخذ ذلك شكل السؤال المستقل بذاته مثل: "هل تأتى هنا عادة؟"، أو يأخذ شكل الأسئلة المذيلة مثل: "أليس كذلك؟" أو "ألا تعتقد ذلك؟"، والتى يتم تذييل نهاية العبارة بها. إن طرح الأسئلة يدعو الطرف الآخر إما إلى تقلد دور المتحدث أو الاستمرار فى شغل هذا الدور. وعادة ما تستخدم المرأة هذه الحيلة الماكرة عندما تتجاذب أطراف الحديث مع رجل تقابله لأول مرة، حيث تستخدم فى حديثها الكثير من إشارات التجاوب غير المباشرة، كما تطرح العديد من الأسئلة التى تجعلها تبدو منتبهة لما يقوله المتحدث. والرجل الذى تعامله المرأة على هذا النحو، يميل للاعتقاد بأنها مهتمة بما يقول بحق، مما يشجعه على الاستمرار فى التحدث - وقد يصل الأمر أحيانًا لدرجة أنه يحتل دور المتحدث بشكل دائم طوال المحادثة. ولأن الرجل عادة ما يكون متحمسًا ومندمجًا فيما يقوله، فعادة ما ينسى سؤال المرأة عن نفسها. فالمرأة عادة ما تبدأ المحادثة بتمهيد الطريق للرجل ليتحدث عن نفسه، ثم ينتهى بها الأمر بالندم على ذلك.

حركات الرغبة فى تبادل أدوار الحديث

عندما تؤدى دور المستمع، هناك عدة طرق لتوضح للمتحدث أنك تريد أخذ دورك فى التحدث. إحدى هذه الطرق تتمثل فى إصدار "الإشارات المنبهة" - والتى تتمثل على سبيل المثال فى رفع اليد أو التحديق قليلاً لكى تظهر للشخص الآخر أنك تريد التحدث. وهناك أيضًا طريقة أخرى تتمثل فى فتح فمك والتنفس بصوت مسموع — بمعنى آخر القيام بأفعال مبالغ فيها قليلاً مشابهة "للحركات الاستعدادية" التى تؤديها بشكل تلقائى قبل البدء فى التحدث. والطريقة الثالثة تتمثل فى استخدام إشارات "التجاوب السلبى غير المباشر". فبدلاً من تشجيع المتحدث على الكلام من خلال إشارات "التجاوب الإيجابى غير المباشر"، يمكنك أن تقنعه بالتوقف عن الكلام عن طريق التنهد، أو الشرود، أو الإيماء بالرأس فى ضجر - بمعنى آخر، القيام بالأفعال التى لا تشجع المتحدث على الاستمرار فى الحديث. وأخيرًا، يمكنك دائمًا أن تحاول أخذ دفة الحديث عن طريق مقاطعة المتحدث. فالمقاطعات تحدث عندما يتحدث شخصان فى الوقت نفسه، ولكن لا يمكن اعتبار جميع حالات الكلام المتزامن مقاطعات، فهناك ثلاثة أنواع من الحديث المتداخل:

- **الحديث المتداخل لدعم المتحدث.** ويحدث ذلك عندما يقوم المستمع بعمل ملاحظة أو تعليق إيجابى أثناء حديث الشخص الآخر. فعلى سبيل المثال، بينما يتحدث الطرف الآخر، يمكن للمستمع أن يقول: "إننى أتفق معك تمامًا". فعلى الرغم من أن هذا الكلام يتداخل مع كلام المتحدث، فلا يمكن اعتباره مقاطعة، وذلك لأن الهدف منه ليس نقل دور المتحدث إلى المستمع، وإنما يهدف إلى إبقاء كل من المتحدث والمستمع فى أدوارهما الحالية.

- **الحديث المتداخل للانتقاد.** يحدث ذلك عندما يتحدث أحد الأشخاص ويردد المستمع بعض الكلمات مثل: "هراء!" أو "أنا لا أوافقك الرأى". مرة أخرى، على الرغم من أن هذا الحديث متداخل، فليس بالضرورة يمكن اعتباره حالة من حالات المقاطعة، وذلك لأنه من الممكن أن يكون المستمع ليست لديه أية نية للاستيلاء على دور المتحدث - فربما يريد فقط التعبير عن وجهة نظره، وأثناء ذلك قد يحدث للمتحدث بعض التوتر أثناء الحديث.

- **مقاطعة المتحدث.** إن المقاطعات تحدث عندما يكون الكلام المتداخل نتيجة للتنافس للحصول على حق التحدث - كما يحدث عندما يتحدث أحد الأشخاص ويقوم الشخص الآخر بالتحدث مقاطعًا له فى محاولة منه للحصول على حقه فى الحديث. وتعد المقاطعة ناجحة عندما يتخلى المتحدث عن دفة الحوار للشخص الذى قاطعه، بينما تكون المقاطعة غير ناجحة عندما ينجح المتحدث فى قبول التحدى ويستطيع الحفاظ على دوره فى التحدث.

يستخدم الأشخاص الذين يقاطعون المتحدث العديد من الحيل التى تضمن لهم النجاح فى الحصول على دور المتحدث. إحدى هذه الطرق تتمثل فى رفع درجة الصوت - فلقد وجد أن الأشخاص الذين يقاطعون المتحدث عن طريق التحدث بصوت أعلى منه تزداد فرصهم فى الحصول على دفة الحديث[٤]. وهناك حيلة أخرى تتمثل فى أن تبدو مصرًّا على ما تقول وواثقًا منه. فالشخص الذى يقاطع المتحدث دون تردد والذى يظل غير متأثر على الإطلاق بحقيقة أن الطرف الآخر لا يزال يتحدث، تزداد احتمالات نجاحه فى الحصول على دور المتحدث. وكذلك ينجح الأشخاص الذين يقاطعون المتحدث عن طريق الاستمرار فى الحديث لما بعد النقطة التى يتخلى عندها معظم هؤلاء الأشخاص عن تحديهم للمتحدث.

هنـاك نقطتـان مهمتان فـى الحديـث المتداخل. الأولى هـى "نقطة المصادفـة"، والأخرى هـى "نقطة التحدى". وعلى سبيـل المثال، عندما يعتقـد المستمع أن المتحدث على وشـك التوقف عن الحديث ويبدأ هو فى التحدث، فإن كليهما يبدو كأنه ينهى حديثه فى الوقت نفسه. فنتيجة لأن الشخـص الذى يقاطع المتحـدث لا ينوى انتزاع دفـة الحديث منه، فقد يتوقـف عـن الكلام عند النقطة التـى تعرف بـ"نقطـة المصادفة" والتى لا تستغـرق سـوى ثانية واحـدة تقريبًا من الكلام المتداخـل. ومن خلال التوقـف عند هذه النقطة، وليس بعدهـا، يستطيع الشخص الذى يقاطع المتحدث أن يوضح لـه أن هذا الكلام المتداخل حدث من قبيل المصادفة وأنه غير مقصود. وربما يفهم المتحدث هذه الرسالة أيضًا من خلال منع المستمـع من المقاطعة فى وسط كلامه بدلاً من أن يكمله إلى النهاية. أما النقطة المهمة الأخرى فى الحديث المتداخل فتتمثل فى "نقطة التحدى". وتبدأ هذه النقطة عندما يتخلى الأشخاص الذين يقاطعون المتحدث عن التحـدى، وتستمر لما يقرب من ثانيتين إلى ثلاث ثوانٍ بعد بداية الحديث المتداخـل. لذا، نجد أن الأشخاص الذين يكونون جادين بشأن الحصول علـى دور المتحـدث ربما يحتاجـون إلى تخطى هذه النقطـة. وفى خلال ذلـك قد يتقبلـون الاتهام الذى يوجه لهم بأنهـم يقاطعون المتحدث. أما الأشخاص الذيـن يقاطعـون المتحدث ولكنهـم يفتقـرون إلى الحماسة والتحدى، فإنهم يميلون إلى الانسحاب قبل الوصول إلى هذه المرحلة.

هنـاك العديد مـن العوامل التى تؤثـر على المقاطعـات، منها المكانة التـى يحتلهـا المتحـدث، والجنس، والألفة بين المتحدثـين، والثقافة التى يتمتـع بها كل منهم. فعندما يكون هناك اختلافات فى المكانة التى يتمتع بهـا المتحدثون، فـإن الشخص ذا المكانة الأعلى تكـون لديه فرصة أكبر لمقاطعـة الشخص ذى المكانـة الأدنى[5]. كما نجـد أن الرجال بشكل عام أكثر قابلية لمقاطعة النسـاء. وفى هذا السياق، عادة ما تستخدم المقاطعة

كوسيلة لممارســة السيطرة على الحوار، ومن ثم السيطرة على الشخص الآخر. لذا، نجد أن الرجل يكون أكثر قابلية لمقاطعة المرأة أثناء المراحل الأولى مــن التعــارف بينهمــا – تلك المراحــل التى يعامل فيهــا الرجال النســاء كنساء وليس مجــرد أفراد، كما أنهم يحاولــون فى هذه المراحل تأكيــد ذواتهم. وجدير بالذكر أن الأشخاص يتخذون العديد من المواقف شديــدة الاختلاف تجاه المقاطعة التى تحدث لهــم أثناء الحديث، تمامًا كما تؤثر الثقافات المختلفة فى التصرف حيال ذلك. ففى مجتمعات دول البحــر المتوسط، عادة ما تكون المقاطعة أثناء الحديث بين الأصدقاء من الأمــور الطبيعية، كما أنه ليس غريبًا أن نجد بعض المواقف التى يتحدث فيهــا العديد من الأشخاصــ فى وقت واحد. ويمكــن أن نجد ذلك أيضًا فــى بعض المجتمعات الغربية التــى تستخدم فيها المقاطعة أثناء الحديث كوسيلــة للتعبــير عن التضامــن والحماسة[6]. لــذا، من الخطــأ أن نعتبر هــذه المقاطعات نوعًا مــن التنافس للسيطرة علــى دور المتحدث - فهذه المقاطعات ليست سوى طريقة للمشاركة والتعبير عن آراء الشخص.

حركات التخلى عن حق الحديث

حتــى الآن تعرفنا على مــا يحدث عندما يريد المستمع الاستمرار فى دوره، بالإضافة إلى الطرق المختلفة التى يمكن أن يستخدمها المستمع للاستيلاء على دور المتحدث. ولكن ماذا عن المتحدث؟ كيف يحافظ المتحدث على دفة الحديث، وما الإشارات التى يمكن أن يستخدمها عندما يريد التخلى عنها؟

عندما يريد المتحــدث التخلى عن دفة الحديث، فإنه يرسل للمستمع مــا يعرف بـ"إشــارات التخلى عــن الحديث". كما رأينا مــن قبل، بعض هذه الإشارات يتــم إرسالها قبل نهاية دور المتحدث فى الكلام مما يتيح فرصة للمستمعين للقيام بمــا يعرف بـ"الانتقال السلس"، والذى تتزامن

فيه بداية دورهم مع نهاية دور المتحدث السابق. وإحدى الطرق التى يمكن أن يستخدمها المتحدث للإشارة إلى نهاية دوره فى الحديث يمكن أن تكون عن طريق تغيير الطريقة التى ينظر بها إلى المستمعين - فإذا كان المتحدث ينظر فى اتجاه آخر غير اتجاههم، فإنه يستطيع الإشارة إلى أن دوره فى الحديث قد اقترب من نهايته بالتحول ببصره إليهم[٧]. ويكون هذا الأمر ضروريًّا للغاية عندما تكون هناك مجموعة من الأشخاص؛ ففى هذا الموقف نجد أن آخر شخص ينظر إليه المتحدث يكون فى الغالب هو المرشح الأول ليكون المتحدث التالى[٨].

عادة ما توضح نهاية الجملة "نقطة التمام" لدور المتحدث، ولكن نظرًا لأن كل دور يحتوى على العديد من الجمل التامة، نجد أن هذا وحده ليس كافيًا للإشارة إلى أن المتحدث على وشك أن ينهى دوره فى الكلام، ومن ثم يجب أن تكون هناك بعض الإشارات الإضافية الأخرى. إحدى هذه الإشارات تتمثل فى انخفاض طبقة الصوت. كما أن حركات اليد يمكن أن تستخدم أيضًا كإشارات إلى أن دور المتحدث قد قارب على الانتهاء. ويمكن أن نجد أحيانًا أن نهاية دور المتحدث يُميز بعبارة معينة - والمثال على ذلك اعتياد بعض الأشخاص إنهاء دورهم عن طريق استخدام التعبير: "إننى لا أعرف" أو "إننى لا أعرف حقًّا". وهناك بعض الأشخاص يهزون أكتافهم، حيث ترسل هذه الحركة رسالة مماثلة تمامًا عند نهاية الدور. ولقد أشار "ستاركى دونكان" - والذى قام بدراسة مفصلة عن إشارات تبادل الأدوار - إلى أنه فى بعض الأحيان يقوم الأشخاص باستخدام إشارات تدل على رغبتهم فى الحفاظ على دورهم كمتحدثين بالتزامن مع الإشارات الدالة على رغبتهم فى التخلى عن حقهم فى الحديث. وعندما يحدث ذلك نجد أن وجود إشارة واحدة تدل على الرغبة فى الاستمرار فى الحديث تعد كافية لإزالة تأثير أى عدد آخر من الإشارات الدالة على الرغبة فى التوقف عن الحديث[٩].

حركات الرغبة فى الاستمرار فى الحديث

لكــى يستطيع المتحدث الاستمرار فى الحديث، فإنه يحتاج إلى أن يعطى انطباعًــا بــأن لديه المزيد والمزيــد ليقوله. ويمكن أن يعــبر عن ذلك من خــلال العديــد من الطرق التى تعتمــد فى الغالب علــى استخدام العين. ففــى المحادثــات التى تتضمن شخصــين، عادة ما ينظــر المستمع بشكل أكــثر تركيزًا إلى المتحدث أكثر مما يفعل المتحدث مع المستمع. ولعل أحد الأسبــاب وراء قلة التركيز البصرى لدى المتحدث مقارنة بالمستمع يتمثل فى أن المتحدث يحتــاج إلى ترتيب أفكاره أثناء التحدث، ولكنه يجد هذا الأمر أكثر صعوبة عندما يواجه حركة بصر المستمع التى تثير تشتته. أما السبب الآخر فيكمن فى أن النظر إلى المستمع يعد إحدى الإشارات الدالة علــى رغبة المتحدث فى التوقف عن الكلام. لــذا فمن الأفضل للمتحدث الــذى يريد الاستمرار فى الكلام ألا ينظــر كثيرًا إلى المستمع - فهذا قد يعطــى انطباعًا خاطئًا بأن المتحــدث على وشك التخلى عن دفة الحديث والتوقف عن الكلام.

ويرى المتحدث أن نهاية كل جملة يقولها تمثل "نقطة تمام" محتملة، قد يفسرها المستمع على أنها نهاية لدور المتحدث. ولكى يستمر المتحدث فى الكلام، فإنه يحتاج إلى إصدار بعض الإشارات الإضافية التى تعبر عن أن نهاية الجملة لا تعنى نهاية دوره فى التحدث. ولقد اكتشف عالم النفس الألمانى "يوهانيك كاسبرز" أن المتحدث يمكن أن يستخدم أيضًا نغمة الكلام ليعبر عن رغبته فى الاستمرار فى الحديث. وللإشارة إلى ذلك، يقوم المتحدث برفع صوته عند المقطع الأخير المشدد ويستمر فى الحفاظ على نبرة صوته عند هذا المستوى حتى يصل إلى الوقفة التالية بين الجمل[10].

يمكــن للمتحدث أيضًــا أن يدعم الانطباع بأنه يعتــزم الاستمرار فى

التحـدث عـن طريق سرد مـا يقول فى شـكل قصص أو نـكات. وهناك طريقـة أخـرى تتمثل فـى جمع ما يريـد قوله فى مجموعة مـن النقاط. فعلى سبيـل المثال، إذا كانت هناك مناقشة حـول الدين، يكون المتحدث أقـل عرضـة للمقاطعة إذا أخـبر من يحادثه أن هنـاك خمسة أدلة على وجود الله، ثم يبدأ بعد ذلك فى شرح هذه الأدلة واحدًا تلو الآخر. فليس مـن المحتمـل أن يقاطعه المستمـع أثناء حديثه عن الدليـل الثالث لوجود الله مثـلاً؛ وذلك لأنه يعـرف أن هناك دليلين آخريـن لم يتحدث عنهما بعد. هناك أيضًا طريقة أخـرى مشابهة للاستمرار فى التحدث نجدها فـى استخدام بعض الكلمات مثـل "و" و "أيضًا" و"عـلاوة على ذلك" و"بالإضافـة إلى" - فجميع هـذه "الروابط" الكلامية تخبر المستمع بأن المتحدث لا يزال لديه المزيد ليقوله.

علاوة على الطـرق السابقة، يمكن للمتحدث أيضًا أن يستخدم يديه أحيـانًـا للغـرض نفسه. فكما سـنرى فى الفصل الخاص بـ"الحركات الأجنبيـة المعبرة"، نجد أنه ليس غريبًا بالنسبة للإيطاليين أن يحافظوا على دور المتحدث من خلال العد على أصابعهم. فبعد أن يوضح المتحدث أنـه سيتنـاول قائمة مـن النقاط، فإنه إمـا أن يقوم برفـع كل إصبع من أصابعه أو ثنيه بالترتيب للإشارة إلى النقطة التى وصل إليها فى القائمة التـى يتحـدث عنها، ومن ثم يتضـح للمستمع عدد النقـاط المتبقية التى يعتـزم التحدث عنها. وتكمن الميزة فى استخـدام هذه الطريقة اليدوية والمتمثلـة فـى عد النقاط فـى أن عـدد الموضوعات التـى سيتم الحديث عنهـا لا يتـم توضيحه فى شـىء قاله المتحـدث سابقًا وانمـا من خلال عـد المتحدث علـى أصابعه عند الحديث عن كل نقطـة، لذا من الصعب أن يتجاهـل المستمع ذلـك. إن استخدام اليد بهـذه الطريقة أيضًا يمنح المتحـدث مـبررًا للاستمرار فـى تحريك يديـه، الأمر الذى يعـد إشارة واضحة لاعتزامه الاستمرار فى التحدث.

يمكن للمتحدث أيضًا الاحتفاظ بدفة الحديث عن طريق إثناء المستمعين عن مقاطعته وعدم الاستسلام لهذه المقاطعات عندما تحدث بالفعل. ويستطيع المتحدث أن يمنع مقاطعته بأن يكون حاسمًا فى حديثه، والنظر بعيدًا عن المستمع، وتحريك يديه باستمرار، وإعداد نقاطه فى شكل قائمة، والتحدث بطريقة تقلل من الفرص التى تسمح للمستمع بالبدء فى التحدث. وعادة ما يستخدم المتحدثون الذين لديهم آراء قوية مجموعة من استراتيجيات "إحباط محاولة المقاطعة" لمنع المستمعين من الاستحواذ على الحديث. فعلى سبيل المثال، نجد أن إحدى الإشارات الحاسمة المفضلة لدى "مارجريت تاتشر" رئيسة وزراء بريطانيا السابقة هى "التماع العين" والتى تستخدمها للتأكيد على ما تقول ولإظهار أنها شخصية قوية لها اعتبارها[11]. كما نجد أيضًا أن "ميك جاجر" يستخدم إشارة التماع العين للتأكيد على ما يقول.

عندما تتم مقاطعة المتحدث، هناك العديد من الطرق التى يمكن أن يتبعها للحفاظ على دوره أو استرجاعه. ومن هذه الطرق المتاحة أمامه التحدث بصوت أعلى. كما توجد طريقة أخرى تتمثل فيما أطلق عليه "ألبرت شفلين" اسم "الثبات"[12]. فإذا لاحظت محادثة تدور بين مجموعة من الأشخاص، ستجد أنه عندما تتم مقاطعة المتحدث، فإنه يثبت حركته عند الوضعية التى كان يأخذها عندما تمت مقاطعته. فعلى سبيل المثال، إذا كان المتحدث يرفع يده فى الهواء فى ذلك الوقت، فإنه سيثبتها على هذا الوضع فى الهواء، وكأنه يمارس لعبة "التمثال"، وسيظل المتحدث ثابتًا على هذا الوضع حتى يستطيع استعادة دوره مرة أخرى. فمن خلال إبقاء يده فى هذا الوضع الثابت، يوضح أنه لم ينه دوره فى الحديث بعد وأنه ينوى البقاء على هذا الوضع حتى يستعيد دور المتحدث مرة أخرى. وعندما يدرك أنه لن يستعيد دوره فى الحديث فى الحال، فقد يبدأ فى خفض يده. وبهذه الطريقة، يستطيع أن يشير

المتحدث إلى أنه يتنازل عن مطالبته بدور المتحدث.

وكبديل، يمكن أن يحافظ المتحدث على دوره فى الحديث من خلال تحديد دور الشخص الآخر فى الاستماع والتأكد من أنه لن يخرج على نطاق هذا الدور. لقد عرفنا فيما سبق أن إحدى الطرق التى يستخدمها المستمع بطريقة تلقائية لكى يستمر فى دوره كمستمع هى إشارات التجاوب غير المباشر. وقد تأخذ هذه الردود شكل الإيماءات الداعمة وألفاظ مثل "حسنًا" وغيرها من التعليقات الأخرى المتعددة التى تساعد على تشجيع المتحدث على الاستمرار فى الحديث، بينما تظهر أن المستمع ليست لديه أية رغبة فى أخذ دور المتحدث فى الوقت نفسه. لذا، فإن الأشخاص الذين يريدون الحفاظ على دورهم كمتحدثين يعرفون بالغريزة أن أفضل طريقة لجعل الشخص الآخر يستمر فى دوره كمستمع هى تشجيعه على استخدام إشارات التجاوب غير المباشر. ويمكن تحقيق ذلك من خلال طريقتين، تتمثل إحداهما فى استخدام عبارات مثل: "أترى؟" و"ألا تعتقد ذلك؟" و"حقًا؟" و"بالفعل" و"أتوافق؟" والعبارة الشهيرة التى يستخدمها "فرانك برونو" بطل الملاكمة البريطانى الشهير know what I mean? (أتفهم ما أعنيه؟)[١٢]. فهذه التعبيرات تعد من أمثلة "استحضار إشارات التجاوب غير المباشر"، حيث إنها تناشد المستمع أن يستخدم إشارات التجاوب غير المباشر ومن ثم تدفعه للتعمق أكثر فى دور المستمع. من الطرق الأخرى لاستثارة إشارات التجاوب غير المباشر مكافأة المستمع كلما استخدم مثل هذه الإشارات. فإذا كان المتحدث يبتسم أو ينظر للمستمع بود فى كل مرة يستخدم فيها هذه النوعية من الإشارات، فلن يمر وقت طويل حتى يستخدم المستمع مثل هذه الردود مرة أخرى، وفى أثناء ذلك سيبعد نفسه عن الاضطلاع بدور المتحدث.

إن تعبيرًا مثل "أتفهم ما أعنيه؟" يمكن أن يعد مثالًا لاستثارة إشارات التجاوب غير المباشر، خاصة عندما يلقيه المتحدث بنبرة عالية وبأسلوب

استفهامى. ولكن يمكن استخدام هذا التعبير أيضًا ك"دلالة على الفهم" أو دلالة على الاتفاق، بمعنى أنها تستخدم كجملة إخبارية تلخص الفهم أو الاتفاق المفترض تواجدهما بين المتحدث والمستمع. فعندما يستخدم المتحدث هذا التعبير، لا يعنى ذلك بالضرورة أنه يطلب من المستمع أن يرد عليه باستخدام إحدى إشارات التجاوب غير المباشر، بل ربما يحاول ببساطة أن يدفع المستمع إلى قبول وجهة نظره.

بعض المتحدثين يحاولون الإمساك بناصية الحديث طوال الوقت مع ضمان انتباه كامل من قبل المستمع. ولكن عندما يتشبث المتحدث بدوره فى الحديث بشكل عدائى، يتمثل رد فعل المستمع فى توجيه جسمه بعيدًا عن المتحدث، وتحويل نظره فى اتجاه آخر غير اتجاه المتحدث، والبحث بشكل عام عن أية فرصة للهرب من هذا الحوار. ويعد ذلك مخالفًا للوضع الطبيعى الذى يجب أن يكون عليه المستمع، حيث لابد أن ينتبه المستمع لما يقوله المتحدث أكثر من انتباه المتحدث إليه. والمستمع الذى يتراجع على هذا النحو لا يمثل أى تهديد على المتحدث الثرثار لأنه لن يلى المتحدث فى الحديث، ولكن لكى يضمن المتحدث الاستمرار فى الحديث، يحتاج أحيانًا إلى التأكد من أن المستمع لا يزال يستمع إليه. ويمكن التأكد من ذلك حسيًا. فعلى سبيل المثال، كانت هناك عادة واسعة الانتشار فى الحوار أثناء القرن التاسع عشر تعتمد على الإمساك بزر المعطف - حيث يقوم المتحدث بجذب زر معطف المستمع لكى يجعله ينتبه إليه ويتوقف عن الشرود بعيدًا. ولقد قدم كاتب المقال الإنجليزى "تشارلز لامب" وصفًا مبالغًا فيه إلى حد ما لهذه العادة:

> فى صباح أحد الأيام، أثناء ذهابى من منزلى فى إنفيلد إلى مقر عملى، وبينما كنت فى عجلة حيث كنت متأخرًا، قابلت "كولريدج" الذى كان فى طريقه لكى يزورنى، حيث كان يحمل إلىّ بعض الأفكار الجديدة، وعلى

الرغم من تأكيدى له أن الوقت ثمين جدًّا بالنسبة لى، فقد جذبنى إلى داخل حديقة خاوية تشغل جانب الطريق، وهناك، حيث لم يكن يلاحظنا أحد بسبب وجود سياج من الأشجار الخضراء، جذبنى من زر معطفى، وبعد أن أغمض عينيه بدأ يسرد لى مقالة بليغة، حيث كان يلوح بيده اليمنى فى الهواء بلطف، بينما كانت الكلمات الموسيقية تنساب من بين شفتيه دون توقف. ولقد استمعت إليه وأنا مسلوب اللب، إلا أن رؤيتى لدار العبادة ذكرتنى بواجبى تجاه عملى الذى كنت فى طريقى إليه. ولقد وجدت أنه لا فائدة من مقاطعته، لذا فقد استغللت استغراقه فى الموضوع الذى يتناوله وقمت بقطع زر المعطف باستخدام المدية التى أمتلكها فى هدوء، ثم فررت منه، وبعد مرور خمس ساعات على هذا الموقف، وبينما كنت أمر بالحديقة نفسها فى طريقى إلى المنزل سمعت صوت "كولريدج"، وعندما نظرت إلى الداخل وجدته لا يزال يجلس مغمض العينين وزر المعطف بين أصابعه - ويده اليمنى تلوح فى الهواء مثلما تركته، فهو لم يفتقدنى على الإطلاق[١٤].

الكلمات المعبرة أثناء المحادثة

عندما نتحدث إلى الآخرين، فإننا نميل إلى التركيز على ما يقولونه أكثر من تركيزنا على الطريقة التى يتحدثون بها أو التعبيرات الدقيقة التى يستخدمونها فى الحديث. ولكن التركيز الدقيق على الكلمات الفعلية التى يستخدمها هؤلاء الأشخاص عادة ما يهبنا قدرة فريدة على إدراك ما يفكرون فيه بتعمق[١٥].

◆ **الضمائر الشخصية.** إن الأشخاص الذين يستخدمون الضمير "أنا" بشكل متكرر يميلون إلى التركيز على أنفسهم، وإن كان ذلك يعتمد على السياق الذى تستخدم فيه هذه الكلمة. أما هؤلاء الذين يستخدمون الضمير "نحن"، فهم عادة ما يحاولون تجنب أية إشارة لأنفسهم كأفراد. ومن الممكن أن يشير استخدام كلمة "نحن" أيضًا إلى صورة ضمنية داخل

عقل المتحدث؛ فعلى سبيل المثال، ربما يذهب أحد الرجال لقضاء عطلة مع زوجته ثم يتحدث بعد ذلك عن هذه التجربة مستخدمًا الضمير "أنا" بينما يستخدم رجل آخر الضمير "نحن" لكى يعطى انطباعًا بأنه كان مع زوجته حتى ولو لم تكن معه. هناك أيضًا استخدام الضمير "نحن" للتفخيم. ومن أشهر الأمثلة وأوضحها على ذلك ما حدث بعد ميلاد حفيد "مارجريت تاتشر" حين أعلنت للصحافة قائلة: "لقد أصبحت جدة الآن".

- **الأساليب الجاذبة.** يختلف الأشخاص بشكل كبير فيما يخص مدى ارتياحهم إلى كونهم محل تركيز. فالأفراد الذين يحبون أن يكون الضوء مسلطًا عليهم يميلون إلى الحديث عن أنفسهم كما يفضلون استخدام أسلوب "الحذف"، والذى قد يأخذ شكل "حذف اسم" أو "حذف مكان" أو "حذف تجربة". ولكن يعد "حذف الاسم" هو الوسيلة الأكثر فاعلية فى زيادة مكانة الفرد الاجتماعية من بين هذه الأنواع الثلاثة، حيث إنه يستغل حاجتنا جميعًا إلى الحفاظ على آرائنا متوافقة. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تحب الشخص (أ) وكنت تعرف أن الشخص (أ) يحب الشخص (ب)، فمن ثم تجد أنك أكثر قابلية لأن تحب الشخص (ب) لأن ذلك يجعل آراءكما متوافقة مع بعضها البعض. أما إذا كنت لا تحب الشخص (ب)، فسيحدث خلل فى آرائكما. والمبدأ نفسه يمكن تطبيقه على أسلوب حذف الاسم. فعندما يأتى إليك زميلك فى العمل ليخبرك عن أحد المشاهير قابله توًا، فإنه فى الواقع لا يقوم بمجرد إبلاغك بخبر ما، وإنما يشجعك على أن تحبه لأن هناك شخصًا تعجب به يحب هذا الشخص الشهير.

- **أساليب تغيير مجرى الحديث.** إن الأشخاص الذين يشعرون بالخجل أو الذين لا يرغبون فى أن يكونوا محل تركيز الآخرين يلجأون عادة إلى استخدام بعض الأساليب التى تساعدهم على تغيير مجرى الحديث. ففى أثناء المحادثة، يقوم هؤلاء الأشخاص بسؤال من يحادثونهم عن أنفسهم بشكل متكرر أو يحاولون نقل دفة الحوار تجاه موضوعات أخرى

أقـرب لاهتمامات الآخرين. فهذا يحول بؤرة الضوء من هؤلاء الأشخاص بشـكل تلقائى كما يقلـل من الفرص المتاحة أمامهـم لكشف أى شىء عن أنفسهـم. أمـا الاستراتيجية التحريفيـة الأخرى التـى يستخدمها هؤلاء الأشخاص الذيـن يتصفون بالخجـل أو الشعور بعدم الثقـة، فتتمثل فى الحديـث عـن الموضوعات غير الشخصية. فهذا ينقـل التركيز بعيدًا عن هؤلاء الأشخاص ومن يحادثونهم إلى موضوعات أخرى أقل حساسية مثل المعمار أو الطقس.

- **الأساليـب الدالة على التناقض.** هنـاك بعضـ الكلمات مثل "لكن" و"غير أن" و"علـى الرغم من" تستخدم للتعبير عـن التناقض. وعادة ما يفضل استخـدام هذه الكلمات الأشخاصُ الذيـن يحبون الإشارة إلى أن الأشياء لا تكـون دائمًا كما تبدو، أو الأشخاصُ الذيـن يريدون توضيح وجهة نظر أخـرى. وعـادة مـا يعـبر الأشخاص عـن المتناقضات من خـلال وصف مجموعـة من الأمور فقـط لنفى جزء منها بعد ذلك. فعلـى سبيل المثال، قـد يخبرك أحـد أصدقائك بأن أخـاه إنسان رقيق وحنـون للغاية، ولكنه فـى الوقت نفسه يحب أن تكون لديه خصوصيته. فمن خلال توضيح هذا التناقضـ، استطـاع صديقك أن يوضح لك عدة نقـاط - حيث أوضح أن رأيه فى أخيه لا يأخذ بعدًا واحدًا، كما أنه لا يتقبل رغبة أخيه فى أن تكون له خصوصيته.

- **استخدام الأساليب المخففة من وطأة الحديث.** عادة ما يستخدم الأشخاص بعضـ العبارات التـى تخفف من وقع مـا سيقولونه بعد ذلـك. فإذا كنت بصدد انتقاد شخص ما، ، فربما تبدأ حديثك بقول شىء مثل: "لا أريدك أن تفهمنـى بشـكل خاطئ"، وذلـك قبل أن توضح له رأيـك فى سلوكياته علـى المائدة، أو الأصدقـاء الذين يرافقهم، أو عـدم قدرته على الوصول فـى الميعاد المحـدد له. إن العبـارات المخففة مثـل: "آمـل ألا تعتقد أننى كنـت فظًا معك" أو "لا أريد أن أكـون انتقاديًا فى كلامى معك" قد تكون خادعـة أحيانًا، حيث قد تستخـدم كستار يخفـى وراءه بعض الأشخاص

مـدى حدتهم وفظاظتهـم فى الـكلام، بينما ينكرون فـى بداية الحديث نيتهم لفعل ذلك. وقد أطلـق عالم الاجتماع "يوجين فينشتاين" على هذه الوسائـل اللغوية اسم pre –interpretations أو "التفسيرات الممهدة".[١٦] إن فعاليـة هـذه التفسـيرات الممهدة تكمن فـى قدرتها علـى تهدئة ردود الأفعال السلبية للآخرين – فمن خلال إخبار الشخص الذى تحدثه بأنك لا تريـده أن يأخذ تعليقك القادم على محمل الخطأ، فإنك بذلك تلغى رد فعلـه الطبيعى. كما أنك بذلـك توفر لنفسك حصنًا لغويًا – مكانًا يمكنك الاختبـاء بـه إذا مـا غضب الشخص الآخـر وأبرز لك ما فـى جعبته من أسلحـة ثقيلة. وهذا بالطبع لا يستلـزم أن يتقبل الشخص الذى تستخدم معـه التفسيرات الممهدة ذلك بشـكل تلقائى. على سبيل المثال، ربما تقول لصديقك: "لا أريدك أن تأخذ كلامى على محمل الخطأ"، وقبل أن تأخذ فرصتـك فى قـول أى شىء آخر، تجـد صديقك يقفز مـن مكانه ويقول: "لكـن!"، قد تكـون هذه هى طريقة صديقك فى رفضـ العبارات المخففة التى تستخدمها ليوضح لك أن ما تبذله من جهد لتمهد لما ستقول لن يفلح معه. ولقد أشـار "فينشتـاين" أيضًا إلى أن هـذه التفسيـرات قد تستخـدم فـى نهـايـة الكـلام. فعبـــارة مثل "لـم أكن أقصد ذلــك" يطلق عليها post–interpretat أو "تفسير رجعى" – فهى مصممة لاستبعاد تفسيرات معينــة بشكل رجعى. كما أن الاعتذار المسبـق يساعد أيضًا على التخفيف من وقع الكلام الذى سيليه. فعندما يبدأ بعض الأشخاص حديثهم بقول: "إننى أكره إخبارك بذلك، ولكن ..." أو "فى الواقع لم أقم بهذا الأمر من قبل، ولكـن..."، فإنهم بذلك يحاولون تخفيف المعيـار الذى قد يُستخدم فى تقييم الملاحظة أو السلوك التاليين. ويلعب الاعتذار المسبق دورًا مهمًا عنـد طلب شىء ما، حيث إنه يحفظ مـاء الوجه. فعندما تقول على سبيل المثـال: "لا أريد أن أكون مزعجًـا، ولكن..."، فإنك بذلك تحذر الشخص الآخـر من أنك على وشـك التقدم بطلب إليه وأن طلبـك هذا ليس قائمًا علـى أى افتراضـات. ولأنه قد تم بشـكل مهذب وفى خضـوع، فإنه يضع الشـخص الآخر فـى موقف حرج قد يبدو فيه الرفض أمرًا غير منطقى.

◆ **اللزمات اللفظية.** إن الحديث الذى يتداوله الأشخاص يوميًا زاخر بتعبيرات مثل "حسنًا" و "نوعًا ما" و"إلى حد ما" و"مثل" و"كما تعلم". وهذا النوع من الحشو اللفظى للحوارات يعرف فى بعض الأحيان باسم "الكلمات المطاطلة أو المعممة".[17] هناك الكثير من الجدل حول السبب وراء استخدام الأشخاص مثل هذه الكلمات، وحول الأشخاص الذين يكثرون من استخدام هذه الكلمات أثناء حديثهم. فعلى سبيل المثال، عادة ما يستخدم الأشخاص بعض الكلمات مثل "نوعًا ما" أو "إلى حدّ ما" عندما يقولون أشياء مثل: "إن الجو بارد اليوم نوعًا ما". إن هذه الكلمات تشير إلى عدم الدقة، حيث إنها توضح أن المتحدث ليس مجبرًا على تفسير الغموض الموجود فى العبارة، كما توحى بوجود صفة خاصة ومميزة للشىء الذى تستخدم فى وصفه. ففى الولايات المتحدة الأمريكية، يفضل المثقفون استخدام kind of "نوعًا ما" وsort of "إلى حد ما" عن استخدام كلمة rather "بالأحرى"، على الرغم من أن الأخيرة يفضل استخدامها من قبل الطبقة الاجتماعية العليا فى ولايات الشمال الشرقى، ومن المحتمل أن يرجع ذلك إلى أن هذه الكلمة مقترنة بشكل خاص باللغة الإنجليزية. علاوة على ذلك، نجد أن kind of "نوعًا ما" يفضل استخدامها بشكل عام عن sort of "شكلاً ما"، بينما يشيع استخدام الثانية فى الولايات الجنوبية بشكل كبير[18].

منذ وقت طويل، ونحن نعرف أن تعبير "أتعلم" هو إشارة للضعف، ولذا نجد أن النساء يستخدمنه بشكل أكبر من الرجال. أما الآن فيوجد بعض الجدل حول ما إذا كانت النساء يستخدمن هذا التعبير بشكل أكبر أم لا. كما صار واضحًا أن هذا التعبير يؤدى أكثر من وظيفة مختلفة، اعتمادًا على المكان الذى يظهر فيه داخل الكلام وما إذا كانت تسبقه وقفة، أم يتم نطقه بنبرة صوت مرتفعة، أم منخفضة، أم هادئة. ولقد اكتشفت الباحثة "جانيت هولمز" التى قامت بعمل دراسة خاصة عن استخدام هذا التعبير فى المحادثات اليومية بين الأشخاص، أن النساء لا يستخدمن هذا المصطلح بشكل أكثر من الرجال، ولكن كليهما يستخدمه لأغراض مختلفة تمامًا - فبينما تستخدم النساء هذا التعبير للتأكيد على

ثقتهن فيما يقولن، نجد أن الرجال يستخدمون التعبير نفسه للدلالة على عدم التأكد ولإظهار عدم الدقة[16]. كما يمكن أن يستخدم هذا التعبير كوسيلة لاستثارة إشارات التجاوب غير المباشر، والحصول على الدعم من المستمع ومساعدة المتحدث على إكمال حديثه. أما عندما يستخدم هذا التعبير كـ"حشو لفظى"، ففى هذه الحالة نجده يؤدى المهمة نفسها التى تقوم بها بعض التعبيرات مثل: "نوعًا ما"، و"أتفهمنى؟" و "ما أعنيه"..، تلك التعبيرات التى يستخدمها المتحدث من أجل الاستمرار فى الحديث ولإحباط محاولة الأشخاص الآخرين لسحب البساط من تحت قدميه وانتزاع دفة الحديث منه. وعندما يظهر التعبير "أتعلم" فى نهاية الكلام، فإنه قد يستخدم ليشير إلى أن المتحدث يعد نفسه لإنهاء دوره فى الحديث. وبشكل مماثل تمامًا، نجد أن التعبير نفسه يستخدم كوسيلة للبحث، حيث إنه يساعد المتحدث على تذكر الكلمة أو العبارة التالية. وهذا هو ما يحدث عادة عندما تسبقه وقفة.

الحركات المعبرة لوضعية الجسم

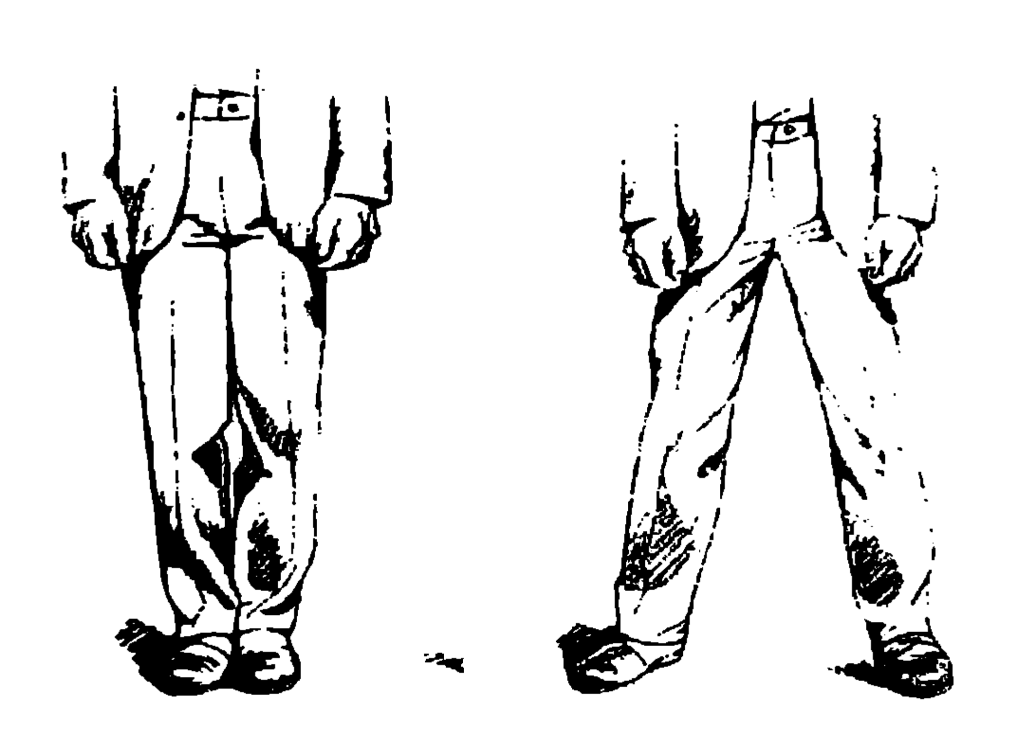
إن الطريقة التى يستخدم بها الأشخاص أجسامهم عادة ما تحمل إشارات ودلائل لمدى تقبل الأشخاص للحوار. فعندما يتحدث شخصان إلى بعضهما البعض، فإنهما يقضيان بعض الوقت فى النظر إلى بعضهما البعض بينما يقضيان الجزء المتبقى من الوقت فى النظر إلى مكان آخر، ولكن إذا كان الأشخاص ينظرون إلى مكان آخر معظم الوقت، فإن ذلك يعطى انطباعًا بأنهم غير مهتمين بما يقوله المتحدث. ومن خلال معرفتنا بذلك، نحاول ألا ننصرف بأبصارنا بعيدًا عن المتحدث بشكل مبالغ فيه، حتى إذا وجدنا أن حديثه ممل للغاية بالنسبة لنا، خوفًا من أن يظهر ذلك مشاعرنا تجاهه. وبدلاً من ذلك، ننظر إليه بشكل مهذب، لكى نعطيه انطباعًا زائفًا بأننا نرى حديثه ممتعًا.

إن المصــادر الثلاثــة الأساسية للمعلومات التى يتـم الحصول عليها من خلال حركات الجسم تتمثل فى العينين والجذع والرجلين. ولكن من الملاحظ أن الأشخاص بشكل عام ينتبهون جيدًا لحركات أعينهم، ولذا لا يمكن الاعتماد على نظرات العين دائمًا كمصدر موثوق به لمعرفة مشاعر الأفـراد تجاه بعضهم البعض. بينما نجد أن الأشخاص لا ينتبهون كثيرًا لحركة الجذع لديهم، ومن ثم نجد أن هذه المنطقة عادة ما تكون مؤشرًا أفضـل بكثـير من العين للدلالة علـى المشاعر. ولكن عندمـا يتعلق الأمر بتقييـم مدى تقبل الشخص لحوار ما، فإن أفضل جزء فى الجسم يمكن النظر إليه لمعرفة ذلك هو الرجلان والقدمان.

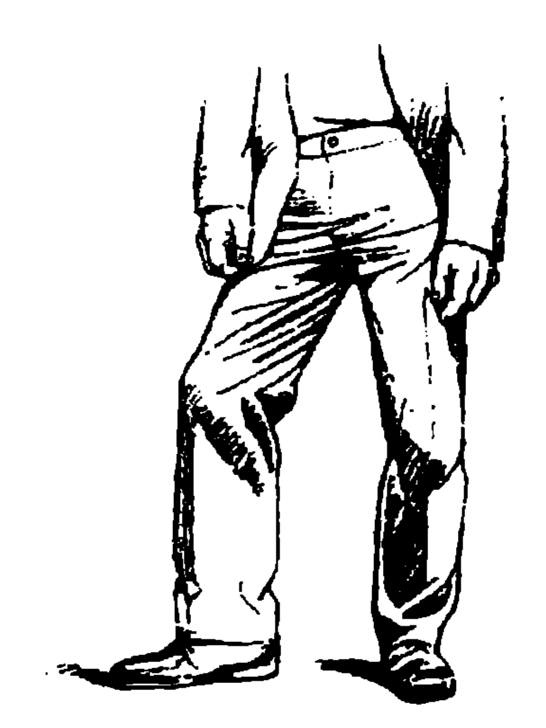
ويرجــع ذلــك إلى سببـين رئيسيــين، أولهمــا أن الأشخاص عادة ما يكونــون غـير منتبهين لهـذه الأجـزاء من أجسامهـم. ففى الواقـع، إذا قمنـــا بعمــل مقياس لمدى انتبــاه الشخص لأجـزاء جسمــه، فسنجد أن الشخصــ يكون أكـثـر انتباهًا للأجزاء الأمامية مــن جسده عن الأجزاء الخلفيــة، بالإضافــة إلى أن الأغلبيــة العظمى يكونون أكـثر وعيًا لحركة الـرأس والوجه، يليها حركة الذراعين، ثم حركة اليدين والجذع، وأخيرًا حركة الساقين والقدمــين. أما السبب الثانى فيكمن فى ارتباط الساقين بالبواعث الأولية للهرب. فعندما يشعر الأشخاص بأنهم معرضون لخطر ما، تنحصر ردود أفعالهم إما فى الدفاع عن أنفسهم أو محاولة الهرب. وفــى أثناء عملية الاستعداد للهرب، عــادة ما يقومون بحركات مقصودة ينتــج عنهــا أخذ وضعيات مختلفــة للجسم[٢٠]. ونظــرًا لأن هذه الحركات تخــرج على نطــاق السيطــرة الواعية للشخصــ، فإنها تكشــف المشاعر الحقيقية للأشخاص تجاه من يتحدثون إليهم.

◆ **وضعيــة تــوازى الساقين:** فى هــذه الوضعية تكـون الساقــان مستقيمتين ومتوازيتــين، لذا نجــد أن القدمين متقاربتان كمــا أن حِمْل الجسم يكون

موزعًا بالتساوى عليهما. وعادة ما يكـون الأشخاص الذين يتخذون هذه الوضعية المتوازية غير ملتزمين بالمحادثة - حيث لا يظهرون رغبتهم فيما إذا كانوا يريدون ترك الحوار أم البقاء والمشاركة.



وضعية انفراج الساقين: فى هذه الحالة أيضًا تكون الساقان مستقيمتين، غير أن القدمين تكونان متباعدتين. وكما عرفنا سابقًا، فإن هذه الوضعية تعد وضعية مثالية للتعبير عن السيطرة، وذلك لأنها تعطى الجسم عرضًا أكبر وتجعله يشغل حيزًا أكبر، كما أن ذلك يؤدى إلى إظهار البنية الذكورية خلسة. ولكن نتيجة لتباعد القدمين، نجد أن هذه الوضعية تعبر أيضًا عن الثبـوت والاستقرار - أى أنها تدل على أن الشخص لا ينوى ترك الحوار. فعلـى سبيل المثال، إذا نظرت إلى مجموعة مـن الشباب يقفون فى دائرة فى أحـد النوادى الرياضية بعـد انتهاء إحدى المباريـات، فإنك غالبًا ما ستجدهم يتخذون هذه الوضعية، حيث إنها تدل على التضامن والتماسك فيما بينهم. هذا بالإضافة إلى أنه عن طريق الوقوف وسيقانهم متباعدة، فإنهم يظهرون قوتهم ورجولتهم وأنهم ليست لديهم نية لترك الحوار.





- **وضعيــة المقص:** فى هــذه الوضعية تتقاطــع الساقان تمامًا كمــا لو كانتا شفرتــى مقص. ويمكن تحقيق هذه الوضعية من خلال جعل كلتا الساقين مستقيمتــين "وضعيـــة المقص"، أو مــن خلال ثنى إحــدى الساقين عبر الأخــرى أو خلفهــا ("وضعيــة الشفرة المنحنيــة"). وتعــد وضعية المقص الوضع التقليدى للثبات والاستقرار. كما أنها تعطى مثالاً رائعًا لـ "حركات إظهــار عدم وجود نية للتحــدث" ، حيث إنها تدل علــى أن هذا الشخص مندمج فى الحوار وليست لديه أية نية لترك الحديث. ولأن هذه الوضعية تخلو من أية إشــارات للتبرم أو الضجر، فإنها قد تعد أيضًا بمثابة إشارة للخضوع.

- **وضعيــة الســاق "الداعمــة" المستقيمة:** فى هــذه الوضعيــة، يتركز حمل الجسم فى معظمــه على الساق "الدعمة" المستقيمــة، بينما تكون الساق الأخرى مقوســة وكأنها شرفة طائرة فوق أحد المبانى. والملاحظ فى هذه الوضعيــة أيضًا أن الساق الداعمة تكــون مستقيمة، أما الأخرى، فهى إما

مستقيمة أو منحنيـة – والوضع المثالى للانحناء يحدث من عند الركبة. أمـا القدم فيتـم وضعها فى اتجاه آخر مخالف لاتجـاه بقية الجسم. لقد كانـت هـذه الوضعية تتمتـع بشعبية هائلـة كشكل من أشـكال استعراض علامـات الرجولـة، وذلك منذ العصـور الوسطى وحتـى منتصف القرن التاسـع عشـر – أى منـذ ظهـور موضة البنطـال الضيق للرجـال وحتى اختفائهـا، حيث كانت تمكن الرجال من "استعراض الساق"، بالإضافة إلى اتخاذ وضعية تميزهم عن طبقات العامة[٢١]. أما الآن، فيتم استخدام هـذه الوضعية كوسيلـة مناسبة لتوفـير الراحة لإسناد إحـدى الساقين، بينمـا السـاق الأخـرى توفر الدعـم للجسم. غـير أن ما تعـبر عنه هذه الوضعيـة بالفعل فـى هذه الأيام هو عدم الرغبة فـى الانصراف، ويرجع ذلـك إلى التشابـه الكبـير بين هـذه الوضعية وبـين المشـى. فعندما يهم أحـد الأشخاص بالانصـراف، فإن وزن الجسم ينتقـل تلقائيًا إلى إحدى الساقـين حتى تتاح للأخرى حرية الحركة. وهـذا بالضبط ما يحدث فى وضعيـة الساق الداعمة، والتى يتركـز فيها حمل غالبية الجسد على ساق واحـدة، وعلى الرغم من أن الساق الأخـرى لا تتخذ أى حركة فعلية، فإن حقيقـة قدرتها على القيام بذلك من خـلال هذا الوضع تدل على أن هذه الوضعيـة مـا هى إلا حركة مقصـودة مُقنَّعة تشـير إلى اعتزام الشخص الرحيـل وترك الحوار. وينطبق ذلك بشـكل خاص حينما ينقل الشخص حمـل الجسم من قدم إلى أخرى بشـكل متكرر. وحين ترى شخصًا يتخذ مثل هذه الوضعية فى الوقوف، يجدر بك أن تنظر إلى الاتجاه الذى يأخذه إصبـع القـدم الداعمة، لأنه عـادة يدل على ما يفكر فيـه هذا الشخص. ففـى بعض الأحيان قد يشير اتجاه القدم إلى أحد الأشخاص الذين يفكر فيهـم الشخص سـرًّا دون أن يظهر ذلك، ولكن فى معظم الأحيان ستجد أن اتجـاه القـدم يشير إلى الاتجاه الذى يأمـل الشخص فى أن يهرب من خلاله من هذه المحادثة.

لعـل أحد الدروس المستفادة من ملاحظـة المحادثات بين الأشخاص هو معرفـة مدى مهارة الأشخاص فـى الحفاظ على توافق أدوارهم وتحديد

الوقت المناسب للمقاطعات والاعتراضات التى يقومون بها لكى لا يزيد على جزء من واحد على ألف من الثانية، وعلى الرغم من هذه القدرة الرائعة على تنظيم المحادثة ومعرفة ما يمكن أن نتحدث به لبعضنا البعض، فإننا فى الحقيقة ليس لدينا الإلمام الواعى بالمبادئ التى تثنى عليها خبرتنا فى هذا الأمر. وفى المرة القادمة التى تتاح لك فيها الفرصة لذلك، عليك أن تسأل الشخص الذى قمت بملاحظة محادثته للتو أن يخبرك بما فعله هو ومن معه فى هذه المحادثة. وانظر ماذا سيقول. قد تكتشف من خلال ذلك أنه يستطيع أن يعطيك تقريرًا مفصلاً إلى حد ما عما قاله ولمن قاله. ولكنك ستلاحظ أيضًا أنه لن يكون قادرًا على إخبارك بالاتجاه الذى كان يتخذه بالنسبة للطرف الآخر أثناء المحادثة، وكيف كان يستخدم يديه وعينيه للاحتفاظ بدفة الحديث، أو كيف كان ينجح فى التغلب على العديد من محاولات المقاطعة. إن هذا الوضع ينطبق على معظمنا؛ فعلى الرغم من قدرتنا الرائعة على الحوار والتكلم، فإننا فى الحقيقة نجهل الحركات المعبرة التى تصدر عنا أثناء الحديث أو التى نستقبلها ممن يحدثوننا. إن الاستماع إلى محادثات الآخرين وملاحظتها عن كثب لن تجعل منا بالضرورة متحدثين أكثر إمتاعًا، ولكنها ستزيد من استيعابنا للطريقة التى يحاول بها الأشخاص التحكم فى دفة الحديث وترك انطباع جيد فى نفوس الآخرين.

٥. الحركات المعبرة فى عالم السياسة

السياســة تدور فى كل جوانبها حول المظاهــر - فكما أنه من المهم للغاية بالنسبـة للسياسيين أن يقنعوا الآخرين بأن لديهم مبادئ معينة يسيرون علـى نهجهـا، فمن المهـم أيضًا إخفـاء حقيقـة أنهم مستعـدون للتخلى عـن هذه المبادئ من أجـل الحصول على القوة أو المـال أو الشهرة. ففى الاستفتـاءات العامة التى أجريت حول النزاهـة المهنية، لعدد من المهن، كان السياسيـون أقـرب لذيـل القائمـة ولم يتخلـف عنهـم سـوى تجار السيـارات المستعملة. وهذا الأمر يعكس عدم الثقـة المنتشرة بين الناس فـى السياسيـين وإدراكهـم أن هناك اختلافًـا كبيرًا بين مـا يتظاهر به هـؤلاء السياسيون وما يقومون به فى الحقيقة. ولطالما أدرك السياسيون هــذه الطبيعة الخادعة للسياسة. وفى الكثير من الحالات، يبدو كأن هذه الطبيعة هى ما جذبهم لهذه المهنة فى المقام الأول.

الحركات المعبرة عن التمتع بالصحة واللياقة

على الرغم من أنه لا يوجد شكل أو حجم معين يجب أن يتمتع به السياسى، فإن هناك جوانب شكلية معينة تؤدى إلى النجاح أكثر من غيرها. ويعد طول القامة أحد هذه العوامل المهمة - خاصة عندما تعلم أن ثلاثة فقط من رؤساء أمريكا السابقين كانوا أقصر من المتوسط العام السائد خلال فترات رئاستهم. فعلى سبيل المثال، كان "إبراهام لينكولن" يتمتع بجسد ضخم، حيث كان يبلغ طوله ١٩٠ سنتيمترًا. وبالطبع، كان هناك العديد من رؤساء الدول يتمتعون بحجم أصغر، إلا أنهم لم يكونوا أقل كفاءة - مثل "موسولينى" و"هايلى سيلاسى" - ولكن هؤلاء الأشخاص كانوا يعوضون ما يفتقدونه من طول بطرق أخرى، وكانوا يخفونه كلما أمكن ذلك. فلقد كان "موسولينى" يعوض ما يفتقده من طول عن طريق الوقوف على صندوق عند مخاطبة الجماهير من الشرفة الخاصة به. أما "هايلى سيلاسى"، فكان وقتما يجلس على العرش، يتم وضع مجموعة من الوسائد تحت قدميه، وبذلك كان يتجنب الشعور بالإهانة إذا ما تدلت قدماه فى الهواء. هناك اعتقاد شائع أيضًا بأن "نابليون" كان قصيرًا - حتى أننا عادة ما نشير إلى الشخص الذى يكون قصيرًا ومتغطرسًا بأن لديه "عقدة نابليون" - ولكن لا يوجد دليل يدعم هذه الفكرة. ففى الواقع كان طول "نابليون" يبلغ ١٦٥ سنتيمترًا، وكان ذلك هو متوسط الطول السائد بالنسبة لرجل فرنسى فى تلك الآونة. ربما كان يبدو قصيرًا بالنسبة للحرس الإمبراطورى الذين كانوا يحيطون به، والذين يتم اختيارهم خصيصًا لما يتمتعون به من طول القامة. ولذا لا يزال الكثير منا يعتقد أن "نابليون" كان قصيرًا.

من المهم أيضًا بالنسبة للقادة السياسيين أن يتمتعوا بمظهر لائق وقوام ممشوق، حيث إن الأشخاص العاديين يربطون - دون قصد

منهـم – بين نجـاح النظـام السياسى والصحـة الجسديـة التى يتمتع بهـا حاكمهم. ولـذا، كان الرئيس "فرانكلـين دى. روزفيلت"، الذى كان يعانى من شلـل الأطفال، يحاول إخفاء كل مـن عجزه الجسدى وحقيقة أنـه كان يقضى معظم الوقت علـى كرسى متحرك. ولذا نجد أن "جورج دبليـو. بوشـ" كان يمارس الهرولة على الملأ، و"بيـل كلينتون" كان يفعل ذلـك أيضًا عندما كان فى الحكم، كمـا كان "جورج بوش" الأب يمارس رياضــة التنس، وأيضًا"رونالد ريجان" الذى كان يعلن دائمًا أنه يمارس رياضة رفع الأثقـال، بالإضافة إلى "ريتشارد نيكسون" الذى كان يحاول الاستفـادة من أكبر قدر من الشهرة التـى استطاع الحصول عليها أثناء أيامه الأولى كلاعب كرة قدم. وهناك أيضًا بعض الصور لـ"نيكسون" فى سـن صغيرة وهو يلعب كرة القدم دون استخدام خوذة، ولقد أشار بعض النقـاد إلى أن هذه الممارسة تفسر القرارات السياسية الغريبة التى كان يأخذها فى الأيام الأخيرة من حياته. ولقد نشأ أيضًا كل من "جون إف. كينيدى" و"بوبى كينيدى" فى عائلـة تؤمن بالمزايا الهائلة التى يكتسبها الفرد مـن ممارسة الألعاب الجماعية، وذلك علـى الرغم من أن "جون إف. كينيـدى" قـد وجد صعوبة فـى ذلك بعد أن أصيب فـى ظهره أثناء الحـرب العالمية الثانية. حتى أنه فى إحدى المرات التى كان يخاطب فيها "بوبـى كينيدى" مجموعة مـن المدربين الرياضيين، أعلـن أنه "لا يوجد شىء فى الحياة الأمريكية - ماعدا الحرب - يساعد على إعادة الشباب لحياة أفضل من رياضة كرة القدم".

ومـن ثم نجد أن اللياقة البدنية من الأمور المهمة التى يجب أن يتمتع بهـا أى رئيس أمـريكـى. ومن الأمثلة التى يمكـن أن تظهر مدى أهمية ذلـك الموقف الذى ذهب فيـه "جيمى كارتر" ليمارسـ رياضة العدو مع مساعديه، ثم سقط أثناء ذلك من الإنهاك. إن الصورة التى تم التقاطها لـ"كارتـر" وساقاه ملويتان أسفلـه بينما تظهر علامات التعب على وجهه

كان لهـا صدى مدوٍّ فى الدولة. فلقد أعطت هذه الصورة إيحاءً بإمكانية هزيمتـه، بالإضافـة إلى المحاولة الفاشلـة لإنقاذ الرهائـن الأمريكيين المحتجزين فى إيران، الأمر الذى أسهم فى الانخفاض الكبير فى شعبية "كارتر"، ومن ثم هزيمته فى النهاية على يد "رونالد ريجان". إن الصور الفوتوغرافيـة، وقدرتهـا المدهشة علـى تكوين صورة ذهنيـة معينة عند الأشخاص، تلعب دورًا خطيرًا فى الصورة العامة لرجال السياسة. فعلى سبيـل المثال، عندما تعرض "جورج. دبليو بوش" إلى اختناق أثناء تناول الكعك، مر هذا الموقـف بسلام، حيث تم اعتباره مجرد موقف مضحك. ولكـن لو أن صورة قد التقطت لتسجل هذا الحدث، لأصبحنا بذلك أمام مشهـد مهين للغاية (لأنه يصور النقيض تمامًا لما يتوقعه أى شخص من القائد الذى يتحكم فى العالم الغربى كله)، كما أن سمعة الرئيس "بوش" كانت معرضة للتدمير بشكل يصعب إصلاحه بعد ذلك.

حركات الشَعْر

واحـدة مـن السمات التـى تساعد على تـرك انطباع يدل علـى الحيوية والشباب تتمثل فى الرأس ذى الشعر الكثيف. فمنذ سنوات قلائل، أرسل "نيل كينوك"، الرئيس السابق لحزب العمال والذى كان رأسه شبه خالٍ من الشعر، خطابًا ساخر اللهجة إلى "ويليام هاجو" الذى كان فى ذلك الوقت رئيسًا لحزب المحافظين، ليحذره من أن عدم وجود شعر كثيف فى رأسه قد يمثل أحد العوامل التى ستعوقه عن الوصول إلى منصب رئيس الوزراء. وبعد مرور عدد من الأشهر، فشل حزب المحافظين فى الانتخابات، وأجبر "هاجـو" على الاستقالة ليحل محله بالباطل "دونكان سميث" الذى كان شعره أخف من "هاجو". فلو كانت إهانة "كينوك" قد صدقت، لظل حزب المحافظين هو حزب المعارضة حتى يتم انتخاب رئيس يتمتع بشعر كثيف.

ونتيجة لأن الأطفال عندما يولدون لا يكون لديهم أى شعر فى رءوسهم، بالإضافة إلى أن الأشخاص يفقدون نسبة كبيرة من شعرهم عندما يتقدم بهم العمر، فإن الصلع يمكن أن يكون علامة على الشباب وعلامة على تقدم العمر فى آن واحد. ففى حالة "هاجو"، نجد أن شعره الخفيف المقترن بملامحه الطفولية يجعلانه يبدو شديد الصغر، مما أعطى انطباعًا بأنه لم يكن مؤهلاً للحياة السياسية. ونظرًا لأنه لابد من تكافؤ الأمور وتوازنها - الأمر الذى لا يتوافر غالبًا فى عالم السياسة - نجد أنه من الأفضل أن يتمتع رجل السياسة بالشعر الكثيف فى رأسه وأن يبدو مظهره مليئًا بالحيوية والشباب. ونظرًا لأن اللحية عادة ما تكون مرتبطة بتقدم العمر والنضج، لذا نجد أنها لا تمنح رجال السياسة أى ميزة إضافية، ما لم تكن مستخدمة لدعم صورة السياسى كرجل ثورى - كما هى الحال بالنسبة لحالة "فيديل كاسترو". فعندما حاولت المخابرات الأمريكية التفكير فى بعض الطرق للتخلص من "كاسترو" أثناء الستينيات، توصلوا إلى أن فكرة اختراع مركب لإزالة الشعر من شأنه أن يقضى تمامًا على ذقن "كاسترو" فور وضعه، ويكشف عن الوجه المجهول القابع أسفلها الذى لا يعرفه الكثيرون. وعلى الرغم من أنهم لم يواصلوا تنفيذ هذه الفكرة، فقد كانوا يدركون تمامًا أنه بدون هذه اللحية، لما أمكن التعرف على "كاسترو"، وهو ما كان صحيحًا إلى حد كبير.

حركات السير

يحاول السياسيون أيضًا خلق انطباع بالشباب والحيوية من خلال اتخاذ وضعيات وحركات مختلفة. ومن المدهش أن نعرف أن الوضعية التى يأخذها الجسم تمنح فرصة أقل للشخص ليعطى انطباعًا بالقوة، ويرجع ذلك فى الغالب إلى أن هذه الوضعيات من السهل تزييفها. لذا

نجد أن رجال السياسة يبذلون جهدًا كبيرًا فى الطريقة التى يحركون بها رءوسهم وأذرعهم وأيديهم، بالإضافة إلى الطريقة التى يسيرون بها.

إن الطريقــة التــى يتحرك بها أحد الحيوانات تعطــى صورة واضحة للغايــة عــن القوة التى يتمتع بهــا وعن رشاقته ومدى ثباتــه، وهذا هو ما يحـدث بالضبط مع رجــال السياسة. فعلى سبيل المثــال، نجد أن "جون كينيــدى" كان أول رئيســ أمريكــى يأتى بعد ظهــور التلفــاز، لذا، حقق "كينيــدى" من هــذا الجهــاز أقصــى استفادة. ففــى أثنــاء المناظرات الشهـيرة بـين "كينيـدى" و"نيكسون" فــى الستينيـات، كان الأشخاص الذيــن يستمعون إلى هذه المناظرات فــى الراديو، يضعون "نيكسون" فى المقدمــة. أما هؤلاء الذين شاهــدوا هذه المناظرات على شاشات التلفاز، فقــد فضلوا "كينيــدى" على "نيكســون"، ولقد أعطى مجــرى الأحداث توقعًــا أكــثر دقة للنتيجة النهائيــة. إن قدرة التلفــاز الهائلة على توضيح الجوانــب البسيطة للغايــة فى سلوك الشخص - تلــك القدرة التى تضع المظهــر فى موقع متساوٍ مع الجوهر - هــى التى ساعدت "كينيدى" على النجاح فى الانتخابات، وهى التى أسهمت فى صنع أو تحطيم الكثير من السياسيين منذ ذلك الحين .

إن الطريقــة التــى يسير بها رجــال السياسة تعطــى انطباعات قوية للغايــة عن شخصية هــؤلاء السياســين - أو بالأحــرى الشخصية التى يريدون هم الظهور بها أمام الآخرين. وقد يتم ترك هذا الانطباع أحيانًا مــن خلال الســير بسرعة - فعلى سبيــل المثال، كلمــا كان رئيس الوزراء "هارولد ويلسون" يستقل الطائــرة، كانت لديه عادة الجرى على سلالم الطائرة أثناء الصعود، مما يجعل كل من يشاهده يظن أنه شخص يتمتع باللياقــة البدنية. أما "رونالد ريجان"، فقد نجح فى تحويل عملية السير إلى نــوع من أنــواع الفن. فلو أنــك لاحظته ذات مرة عــن قرب، لوجدت أنــه يتحرك بطريقة تعطــى انطباعًا بالحركة الثقيلة - ولكنها فى الوقت

نفســه توحى بالثقل السياسى. وقــد كان "ريجان" يحقق ذلك جزئيًّا من خلال خطوته الواسعة والثابتة - التى كانت تجعل الأمر يبدو كأن معاونيه يكافحون من أجل ملاحقته، كما كان يعتمد فى جزء من ذلك أيضًا على الطريقة المفعمة بالحيوية التى يحرك بها ذراعيه.

فعندما يسير الأشخاص، تتحرك أذرعهم فى شكل قوس فى المستوى السهمــى (ويقصــد بــه المستوى الــذى يكــون متوازيًا مع حركــة الجسم فــى الفراغ). ويمثــل الامتداد الكامل للقوس من الأمــام والخلف مؤشرًا لمدى الحيوية التى يتمتــع بها الفرد، حيث إن الشباب يميلون إلى أرجحة أذرعهــم لمستوى أعلــى للأمام والخلف، وهو ما يعــزو جزئيًّا إلى كونهم يتحركــون بشكل أسرع مــن كبار السن. وجدير بالذكــر أيضًا أن أرجحة الذراعين *على جانبى الجسم* تعطى انطباعًا بالقوة الذكورية.

ويوجد هنا عاملان مهمان - أحدهما يتمثل فى الاختلاف بين الرجل والمرأة، والآخر يتمثل فى التأثير المبالغ فيه لقوة البنية الجسدية على طريقة السير. فعندما يقف كل من الرجل والمرأة بشكل مستقيم، فإن ذراعى الرجل عادة ما تتحركان فى حركة دائرية فى اتجاه الجسم (تلك الظاهرة التى يطلق عليها علماء الفسيولوجيا "الكب" أو الدوران الداخلى)، بينما تدور ذراعا المرأة قليلاً فى عكس اتجاه الجسم (وهى الظاهرة التى أطلق عليها علماء الفسيولوجيا "البسط" أو الدوران الخارجى). إن هذه الاختلافات الجنسية ترجع فى جزء منها إلى حقيقة أن المرأة تستطيع ثنى ذراعيها للخلف من ناحية المرفق بدرجة أكبر من الرجل. ويطلق على ذلك اسم "الزاوية الحاملة"، وتم إرجاع منشأ هذه الظاهرة إلى حقيقة أن منطقة الورك عند المرأة تكون أوسع من الرجل، كما أن المرأة تقضى فترة أكبر من الوقت فى حمل أطفالها.

ونظــرًا لأن المرأة لديها "زاوية حاملة" أكبر من الرجل، فإن ذراعيها تتأرجحــان بدرجــة أكــبر إلى الخلف. ولكــى يميز الرجــال أنفسهم عن

النســاء، ولكــى يؤكـدوا رجولتهم، عادة مـا يلجأون إلى أرجحـة أيديهم لأعلـى إلى الأمام أكثر من أرجحتها إلى الخلـف. أما السبب الآخر وراء شيــوع حركة "الكــب" لدى الرجـال، فيكمن فى أن العضــلات الظهرية العريضــة أسفل ذراعيهــم تكون أكثر نموًّا، وهو مــا يساعد على تحريك الكتفين إلى الأمــام وتدوير الذراعين فى اتجاه الجسم. ويمكن ملاحظة هذه الظاهرة بوضوح لــدى لاعبى كمال الأجسام، فنتيجة لأن العضلات الظهريــة العريضــة والعضــلات الدالية (عضلــة الكتف مثلثــة الشكل) لــدى هؤلاء الأشخاص تكون ضخمة ومكتملــة النمو إلى حد كبير، فإنهم يديــرون أذرعهم بدرجة أكــبر من الأغلبية العظمى مــن الناس، كما أن الفراغ الموجود بين الذراعين ومنطقة الصدر لديهم يظهر بشكل أوضح، مما يعطى أجسامهم شكلاً يماثل شكل أجسام القرود. علاوة على ذلك، نجد أنه نتيجة لبروز منطقة الفخذ لديهم بشكل كبير، فإننا نجد لديهم طريقــة دائريــة فى المشى، حيث نجــد أرجلهم تتحرك فــى عكس اتجاه الجسد أثناء سيرهم للأمام.

كثــيرًا ما يقــال إن صورة واحدة قد تعادل ألــف كلمة. ومن الحقيقى أيضًا فــى عالم السياسة أن المشهد المتحرك يســاوى ألف صورة ساكنة، خاصــة عندما يصور طريقة مشى أحــد الأشخاص. إن نقل طريقة سير "رونالــد ريجــان" بخطى واسعــة داخل البيــت الأبيض أو فــى الحديقة الملحقــة عبر نشرات الأخبار قــد أعطت عنه انطباعًا بأنــه مثال الرجل الــذى يتمتع بالشباب والطاقــة والسعادة، والمسيطر علــى مقاليد الأمور سيطرة تامة. ولقد نجح "ريجان" فى إعطاء هذا الانطباع عن نفسه عن طريق الدمج البارع الدقيق لسمات مشية لاعب كمال الأجسام فى طريقة سـيره، وأرجحة ذراعيه على جانبى جسده، وتدوير يديه حتى تصلا إلى النقطــة التى تتجهان عندهــا تقريبًا إلى الناحيــة العكسية للجسد. وفى الوقت نفســه ، كان يبقى يديه مفتوحتــين ومسترخيتين لزيادة حجمهما

الظاهـرى، والقضـاء علـى أى إيحاء بالقلـق والتوتـر، والظهور بمظهر شخص يستعد للدفاع عن نفسه وإخراج مسدسه فى أى وقت.

وعلـى الرغـم من أن "ريجـان" كان سياسيًّا شـكلًا وموضوعًا - بل ربمـا كـان أفضـل سياسـى علـى الإطـلاق فـى التـاريـخ السياسـى الأمريكـى - فـلا يوجد دليل علـى أنه كان مهتمًّا بمـا يكشف عنه سلوك الآخريـن عن شخصياتهم ودوافعهم. غير أن "ريجان" كان يعتقد بشدة فى علم التنبؤ وكان يعتمد فى ذلك على طريقة الأشخاص فى أكل حبات الجيلـى الملونة، وقد علق على ذلـك ذات مرة بمقولته الشهيرة: "يمكنك أن تعـرف الكثـير عن شخصيـة من يرافقك من خـلال طريقته فى أكل حبـات الجيلـى الملونة". فعلـى سبيل المثـال، كان "ريجـان" يحكم على الشخص بأنه روتينى إذا حرص على تناول لون واحد من هذه الحلوى، بينمـا يحكم عليه بأنه شخص متهور وليس لديه وعـى بالذات إذا أخذ مـن هذه الحلوى ملء يديه. لـذا نجد أن "ريجـان" كان يعتمد بشكل أو بآخـر على هذه الطريقة فـى الحكم والرئاسة. فدائمًـا ما يكون بجواره علبـة كبيرة من حبـات الجيلى فى الاجتماعات المهمـة التى كان يعقدها فى البيـت الأبيض، وقيل إنه فى خطاب التولية الخاص به عام ١٩٨١ تم استهلاك ما يقرب من ٤٠ مليون حبة جيلى!

وفـى إحدى دراسـات المسح الحديثة فـى أمريكا وقـع الاختيار على "رونالد ريجان" كثالث أعظـم رئيس فى التاريخ الأمريكى بأكمله وذلك بعد "جـورج واشنطن" و"ابراهام لينكولن"[١]. ولقـد أدهشت نتيجة هذا التصويـت العديـد من النـاقديـن السياسيين، حيـث لم يضف "ريجان" أى تشريـع مؤثـر فى التاريـخ الأمريكى كما لم يلق أيـة خطب لها بصمة خاصـة، علاوة على تورطه فـى فضيحة "إيران كونـترا". غير أن هؤلاء النـاقديـن السياسيـين عادة ما يغفلـون حقيقة أن رجـال السياسة كثيرًا مـا يتم تقييمهم من خـلال سلوكهم تمامًا، كما يتـم تقييمهم من خلال

السياسـات التى يتبعونهـا[٢]. فهناك أشيـاء صغيرة، مثـل الطريقة التى يسـير بها رجـال السياسة أو التى يبتسمون بها، مـن الممكن أن يكون لها تأثـير أكبر بكثير على مـدى تذكر الناس لهم من الإنجـازات السياسية التـى حققوها أو الإخفاقات التـى تعرضوا لها. وفى نهايـة الأمر سنجد أن الحماقات التـى ارتكبها "ريجان" والزلات السياسية التى تعرض لها وجهلـه ومواقفه المتخاذلة تجـاه منصب الرئاسة قـد تم نسيانها جميعًا - فقـد صفـح الناس له عن جميع هذه الأشيـاء، لأنه نجح فى استخدام الحركات المعبرة الصحيحة التى جعلته يبدو كما يريد.

وإذا انتقلنا إلى الرئيس "كلينتون"، سنجد أنه كان يتخذ أيضًا طريقة فى المشى تضفى عليه علامات الرجولة والشجاعة، وماثله فى ذلك "جورج دبليو. بوش" حيث كان يتبعه فى طريقة خطواته. وفى الواقع، يمكن القول إن "جورج بوش" هو أكثر الرؤساء الأمريكيين لياقة على الإطلاق، حيث يستطيع قطع ميل كامل جريًا فى سبع دقائق، وهذه النسبة تضعه فى المركز الأول أو الثانى فى تصنيف اللياقة البدنية لمن هم فى مثل عمره. ويستطيع الفرد أن يرى لياقة "بوش" البدنية من خلال بنيته الجسدية والطريقة التى يسير بها، وإن كان هناك رأى قوى بأنه يصطنع هذه الطريقة فى السير، حيث إنه لا يمتلك العضلات اللازمة لاتباع المشية الرشيقة السلسة التى يسير بها لاعبو كمال الأجسام والتى يحرص هو على اتباعها. وعلى الرغم من ذلك نجد أن طريقة "بوش" فى السير تعطى انطباعًا واضحًا لجمهور الناخبين عن رجولته وشجاعته الطاغية. كما أن هذه الطريقة تساعده فى إثارة أعصاب من يقابلهم من الأشخاص، ولقد حدث ذلك عند لقائه برئيس الوزراء البريطانى "تونى بلير" فى كامب ديفيد عام ٢٠٠٢. فخلال هذه الزيارة، ظهر القائدان على شاشة التلفاز وهما يسيران بجوار بعضهما البعض، حيث كان "بوش" يرتدى سترة قصيرة من الجلد، أما "بلير" فكان يرتدى

قميصًا مفتوحًا من عند الرقبة. ولقد كان "بوش" يخطو بخطوات واسعة يغلب عليها طابع الرئاسة، حيث كانت ذراعاه فى وضعية الكب ولم تكونا ملاصقتين لجسمه، كما كان يبسط يديه فى استرخاء تام وهما تواجهان الناحية الخلفية من الجسم تمامًا - كما يفعل لاعبو كمال الأجسام. ورغبة منه فى ألا يتفوق عليه "بوش" وألا يقلده فى الوقت نفسه، سار "تونى بلير" متمهلاً واضعًا يديه فى جيبى سرواله بطريقة تلقائية - وهو الشىء الذى لم يكن يقوم به أبدًا على الملأ! فى هذا الموقف، كان الرئيس "بوش" يزيد من إظهار رجولته فى حين كان "بلير" يحاول مجاراته. فمن خلال وضع يديه فى جيبيه، كان "بلير" يحاول إظهار قوته وعدم توتره، إلا أنه لم يكن مستعدًّا ليلعب دور التابع أمام "بوش".

الحركات الدفاعية

فى كتابه "الأمير" (١٥٣٢) الذى يعد أشهر دراساته فى السياسة، لاحظ "ميكيافيلى" أن الإنسان ينتقل من طموح إلى آخر، حيث يطمح فى البداية لتأمين نفسه ضد أى هجوم يتعرض له، ثم يبدأ هو بعد ذلك فى الهجوم على الآخرين. والتهديد الذى يتعرض له السياسيون يمكن أن ينبع من الأحزاب السياسية الأخرى، أو من جمهور الناخبين، أو وسائل الإعلام، بل من الممكن أن يأتى هذا التهديد أيضًا من الحزب الذى ينتمون إليه. لذا، قد يجد السياسيون أن من الضرورى مهاجمة حلفائهم بقوة أكبر من أعدائهم. ولكى ينجح السياسى فى البقاء فى منصبه، فإنه يحتاج إلى أن يكون متيقظًا دائمًا لأى هجوم يشن عليه. عندما نشاهد رجال السياسة وهم يلقون خطبهم، سنلاحظ أنهم عادة ما يومئون بأيديهم أثناء الحديث. ومن خلال ملاحظة حركة أيديهم عن كثب، قد يتضح لك أنهم عندما يشعرون بعدم الأمان، فإنهم عادة

ما يستخدمون وضعيات لليد تعبر بشكل رمزى عن الدفاعية. فعلى سبيل المثال، قد نجد أنهم يضعـون أيديهم فى شكل متقاطع على جسدهم، أو يدفعون راحة أيديهم للأمام كما لو أنهم يتفادون هجومًا متخيلاً.

من الممكن أن تكون تعبيرات الوجه التى يستخدمها رجال السياسة موحية للغاية أيضًا. فعلى سبيل المثال، نجد أن واحدة من الحركات المعبرة التى يستخدمها "بيل كلينتون" هى جذب شفته السفلى إلى أعلى مما يجعل فمه يأخذ شكل الحرف «U» مقلوبًا. ولقد كان "بيل كلينتون" يستخدم هذا التعبير عندما يريد إظهار تصميمه على شىء ما. كما كان كل من "جورج دبليو. بوش" و"تونى بلير" يستخدمان هذه الحركة للغرض نفسه. وعلى الرغم من أن حركة الفم هذه توحى بالإصرار والعزم، فإن حقيقة توتر العضلات الموجودة فوق الذقن أثناء القيام بهذه الحركة يجعل منها فى الأساس حركة دفاعية. فهذه الحركة تمثل رد فعل الأشخاص عندما يعتقدون أن هناك أحدًا على وشك أن يسدد لهم لكمة فى ذقونهم، وهى الحركة نفسها التى يلجأ إليها رجال السياسة عندما يشعرون بأنهم عرضة للهجوم والنقد. لذا نجد أن "ريتشارد نيكسون" له العديد من الصور وهو يؤدى هذه الحركة أثناء فضيحة "ووترجيت"، وكذلك استخدم "كلينتون" تعبير الوجه نفسه أثناء فضيحة "مونيكا لوينسكى".

هناك خمس طرق أخرى يستطيع بها السياسى الدفاع عن نفسه ضد أى هجـوم يتعرض له. وتتمثل هذه الطرق فـى: (١) تبنى سلوك ودود، (٢) تغيير نغمة أصواتهم بحيث تبدو أكثر جذبًا وأقل تهديدًا، (٣) استخدام الإشارات الدالة على الاسترضاء، (٤) تقبيل الأطفال، وأخيرًا (٥) ترك انطباع بأنهم أشخاص محبوبون ولهم شعبيتهم الواسعة.

الحركات المعبرة عن الود

عـادة مـا يحـاول السياسيون صـد أى عدوان عـن طريق إظهـار أنفسهم كشخصيـات ودودة - أى كأشخاص لا يمكن أن يكون لدى الآخرين أى دافع لمهاجمتهـم. ولقـد كان "ريجان" يتبنى هـذه الطريقة بشـكل رائع، وظهر ذلـك بشـدة أثناء انتخابات الرئاسـة من خلال تعليقـه الشهير فى إحدى المناظـرات الرئاسية، عندما التفـت إلى "جيمى كارتر" وقال: "ها أنت ذا تهاجمنـى من جديد"؛ لكى يجعـل الأمر يبدو كأنه ليس مـن الإنصاف أن يحـاول "كارتر" التعرض له. وغالبًا مـا كانت ابتسامات "ريجان" عريضة وودودة. فعلـى عكـس ابتسامات الكثـير من رجال السياسـة الآخرين التى كانـت تقتصر على منطقة الفم، كانت ابتسامـات "ريجان" كثيرًا ما تمتد إلى عينيـه لتـدل على أن مشاعر الـود والبهجة لديه هـى مشاعر صادقة. وتكمـن أهميـة الابتسامة الصادقة فى أنها تدفـع الأشخاص الآخرين إلى رد هذه الابتسامة بابتسامة أخرى مماثلة، وهذا بدوره قد يجعلهم يشعرون بأنهـم ميالون إيجابيًّا بشكل أكبر لهذا الشخـص الذى بادر بالابتسام. إن الابتسامة الصادقة تشبه حجر المغناطيس، فمفعولها يسرى من بعد، حيث توحد بين مشاعـر الأشخاص وتجعلها تسير فى الاتجاه نفسه. لذا نجد أن الابتسامة الصادقة من أكثر الأسلحة الدفاعية الفعالة فى مجال السياسة.

كثيرًا ما كان "ريجان" يحاول توظيف شكل مطور من الابتسام - هى "ابتسامة الفك المتدلى". والملاحظ أنه لا توجد أية مصادفة فى أن "بيل كلينتون" - الذى كان يهتم بشكل مماثل بالمظهر الخارجى - كان معتادًا أيضًا على استخدام ابتسامة "الفك المتدلى"، بل ربما كان يستخدمها بشكل أكبر من "ريجان". ولكن السؤال هنا ما الذى يميز هذا النوع من الابتسام عن غيره ويجعل له طابعًا خاصًّا؟

إن الابتسامـات تنطـوى علـى درجـات مختلفـة لفتح الفـم. وتتمثل

أقصـــى هذه الدرجات فى الحالات التى يكـون فيها الفم مفتوحًا بالكاد. وينشأ عن ذلك "الابتسامة المحكمة" والتى تكون فيها الشفتان مطبقتين تمامًــا أثناء الابتســام، أو "ابتسامة الأسنان العليــا" والتى لا يظهر فيها سوى الصــف العلوى من الأسنان، أو "ابتسامــة الأسنان الكاملة" والتى يظهــر فيها الصفــان العلوى والسفلــى للأسنان. وعلــى الجانب الآخر، نجـد أنه فى ابتسامة الفــك المتدلى، يكون الفم مفتوحًــا لأقصاه بحيث يظهــر الصــف العلوى مــن الأسنان أو يظهــر الصفان العلــوى والسفلى معًــا. والسمة المميزة فــى ابتسامة الفك المتدلى تتمثل فــى أنها تبدو فى الأغلــب مثل "وجه الشمبانزى المــازح" والتى تمثل الشكل التطورى الأول الذى نشــأت منه الضحكة البشرية. ونتيجة لأن هــذا النوع من الابتسام يعــد أكثر تأثيرًا، يمكن ملاحظته من على بعــد أكبر. ولكن ما يميز هذه الابتسامــة حقًا عن غيرها مــن الابتسامات الأخــرى ويجعلها الابتسامة الأفضل بالنسبة لرجال السياسة هى أنها تبدو فى الواقع كالضحكة. وهو مــا يؤثر على الآخرين من خلال ثلاث طــرق: الطريقة الأولى، تتمثل فى أن هذه الابتسامة تعطى انطباعًا بالمرح والبهجة. والطريقة الثانية تتمثل فى أنها لا تنطوى على أى نوع من الاسترضاء كما يحدث فى الابتسامات الأخرى. أما الطريقة الثالثة، فتتمثل فى أن الضحك يمكن أن ينتقل إلى الآخريــن بشكل أكبر من الابتسام، مما يجعل من هذه الابتسامة طريقة لاستثــارة المشاعر نفسها لدى الآخرين. ومن ثــم نجد أن ابتسامة الفك المتدلى تجعل السياسيين يبدون أكثر مرحًا وأقل تهديدًا، الأمر الذى يجعل الأشخاص الآخرين يشعرون بالبهجة وعدم الخوف من أى تهديد.

هناك طرق أخرى يستطيع من خلالها السياسيون ترك انطباع بالود والحب. وإحدى الحركات المعبرة التى كان يستخدمها "ريجان" فى ذلك هى "إمالة الرأس" - حيث كان يبتسم ابتسامة ساخرة غير كاملة مصحوبة بميل الرأس، وكان "ريجان" يستخدم هذه الطريقة فى

الابتسام عندما يريد أن يبدو شخصًا مألوفًا وقريبًا من العامة. وفى الواقع، إذا نظرنا إلى حركة ميل الرأس التى كان "ريجان" يستخدمها، من حيث الطريقة التى يؤديها بها والانطباع الذى تتركه، فسنجد أن هذه الحركة مماثلة تمامًا للغمزة. فمن حيث الطريقة، نجد أن هذه الحركة مثل الغمزة تكون مقصورة على جانب واحد من الوجه. أما من حيث الانطباع، فإنها أيضًا مثل الغمزة، تترك انطباعًا بالمشاركة - فقد كانت هذه الحركة وسيلة لجعل الآخرين يشعرون بالاحتواء وعدم التجاهل. ولكن حركة ميل رأس "ريجان" كان يغلب عليها طابع صبيانى عابث أيضًا. فهذه الحركة تجعله يبدو مثل الصبى "هاكلبرى فين" بطل رواية "مارك توين"، أو أحد هؤلاء الصبية المعروفين بالشغب ذوى الوجوه المليئة بالنمش والذين يظهرون فى الأفلام التى تعرض فى حفلات السينما الصباحية. ولكن فى النهاية نجد أن "ريجان" قد استخدم هذه الحركة بنجاح، حيث جعلته يبدو ودودًا وحساسًا.

حركات الصوت

لقد كان لدى "ريجان" العديد من الحيل الأخرى التى تساعده على كسب ود الآخرين، وإحدى هذه الطرق كانت تكمن فى استخدام صوته العميق، أو طريقته اللاهثة فى الكلام. فالأصوات العميقة عادة ما تكون مرتبطة بالسيطرة والرجولة والشأن العظيم - جميع الصفات التى نجح "ريجان" فى إظهارها من خلال صوته. وعادة ما تكون الأصوات "اللاهثة" مقابلة للأصوات "المتوترة". ففى الأصوات اللاهثة، يزداد معدل الهواء المتدفق فوق الأحبال الصوتية، أما فى حالة الصوت المتوتر، فيقل معدل تدفق الهواء. ونتيجة لذلك، نجد أن الأصوات المتوترة تميل إلى أن تبدو أصواتًا رنانة، أما الأصوات اللاهثة فهى تحمل الاسترخاء والبهجة - حتى أنه

عادة ما يقال إن الأصوات اللاهثة تبدو "كأصوات ممزوجة بالهواء"، لذا نجد أن الأشخاص أصحاب الأصوات اللاهثة يتمتعون بشخصية دافئة. أما أصحاب الأصوات المتوترة، فيتسمون بالبرود[٢]. وعلى الرغم من ذلك، فإن الأصوات اللاهثة تكون غير فعالة من الناحية السمعية، حيث إنها تتطلب الكثير من الجهد لسماعها كما أنها صعبة الفهم. وفى المجمل، نلاحظ أن النساء يملن إلى الأصوات اللاهثة أكثر من الرجال، ويعد ذلك أحد الأسباب التى تضفى عليهن الدفء والجاذبية. ومن أمثلة السيدات اللاتى يتمتعن بصوت لاهث مميز ممثلة هوليود الأمريكية "أودرى هيبورن"، والممثلة الإنجليزية "جوانا لوملى".

أما من يستخدمون هذا الصوت اللاهث من الرجال، فليس من الضرورى أن يبدو صوتهم مثل النساء - فصوتهم يحمل فقط المزيد من الدفء. غير أنه فى حالة "ريجان"، لم ينته الأمر عند هذا الحد، حيث إنه عادة ما كان يتحدث بصوت هامس خاصة عندما يظهر على شاشة التلفاز. وفى السنوات الأخيرة، أصبح استخدام الأصوات الهامسة من الأمور الشائعة خاصة بين المشاهير من نجوم السينما الرجال. والكلام الهامس يمكن تعريفه بأنه صوت لاهث ذو نبرة منخفضة. إن جاذبية الصوت الهادئ المنخفض تكمن فى أنه يحدث جوًّا من التقارب الحسى، بالإضافة إلى الشعور بالود والتقارب النفسى. وعندما كان "ريجان" يظهر على شاشات التلفاز ليلقى خطبه ومحادثاته الدافئة والودودة، كان يجمع بين كل الخصائص الصوتية السابقة - فصوته العميق كان يضفى عليه ملامح الرجولة، كما كان الصوت اللاهث يمنح كلامه الدفء، أما الصوت الهامس فكان يجعله يبدو ودودًا وقريبًا ممن حوله.

ولا عجب فى أن هناك ساسة آخرين حاولوا السير على درب "ريجان" وتعديل نبرة أصواتهم لكى تبدو أكثر جاذبية. فعلى سبيل المثال، نجد أن حليفة "ريجان" القديمة "مارجريت تاتشر" كانت تُنصح بخفض صوتها

قليلاً حتى يبدو أنعم وأكثر تأثرًا. ويمكن أيضًا سماع تغيرات مماثلة فى الصوت عند بعض رجال السياسة البريطانيين، والذين تدرب بعضهم على خفض صوته من أجل أن يبدو أقل انفعالاً وحدة وأكثر إنسانية.

والأدلة التى تشير إلى المزايا التى يمكن الحصول عليها من خلال استخدام الصوت العميق يمكن العثور عليها من خلال الدراسة التى أجراها كل من "ستانفورد جريجورى" و"تيموثى جالافر"، والتى قاما فيها بمقارنة أصوات مرشحى الرئاسة الأمريكية فى ثمانى انتخابات وطنية منذ عام ١٩٦٠ (مع الوضع فى الاعتبار أن هذه الدراسة لم تشمل حملة الانتخابات الأخيرة)[٤]. ولقد عمد القائمان على هذه الدراسة إلى ملاحظة ١٩ مناظرة. فعن طريق استخدام التحليل الطيفى، قاما بقياس "التردد الأساسى" لكل صوت من أصوات المرشحين، مع الاهتمام بشكل خاص بالأصوات التى تقل عن ٥ كيلو هرتز. وعندما قاما بمقارنة كل اثنين من المرشحين، اكتشفا أنه فى كل واحدة من الحملات الانتخابية الثمانى، كان المرشح صاحب الصوت الأعمق هو الذى يحصل على أعلى نسبة من أصوات الجمهور! وهذا يقدم لنا دليلاً ـ إن كانت هناك حاجة لأى أدلة ـ على أن السياسة لا تدور فقط حول المبادئ، وإنما تعتمد بشكل كبير على امتلاك صوت يوحى بالإقناع ويغلب عليه الطابع الرئاسى.

الحركات المعبرة عن الاسترضاء

إحدى الطرق التى يستخدمها رجال السياسة لتفادى هجوم الآخرين عليهم هى الإشارة إلى أنهم ليست لديهم أية نية للهجوم على الآخرين[٥]. أما الطريقة الأخرى فتتمثل فى إظهار الاسترضاء الذى يقضى تمامًا على أى هجوم من قبل الآخرين. ويمكن التمثيل للطريقة الأولى من خلال جلسات الاستجواب فى مجلس العموم، عندما يجلس كل من

أعضــاء الحكومــة وحــزب المعارضة فــى مواجهة بعضهــم البعض حول طاولــة كبيرة عليها منصتان للحديث. فــى الصفوف الأمامية، من جهة اليمين فى منتصف الموقع المخصصــ للحزب الذى ينتميان إليه، يجلس كل مــن رئيس الوزراء وزعيم حزب المعارضــة ـ وكلاهما ينظر فى جميع الاتجاهــات تمامًا مثل ملــوك الشرق وهم يتقدمون جيوشهــم استعدادًا للمعركة. وفى أثناء جلسة الاستجواب، جرت العادة على أن ينهض زعيم حــزب المعارضة ويقترب مــن المنصة ثم يطرح ســؤالاً ليعود إلى مجلسه مــرة أخرى. ويليه فى ذلــك رئيس الوزراء الذى يقف ويقترب من منصة الحديــث، ثــم يقدم إجابة عن الســؤال المطروح (أو لا يقــدم إجابة) ثم يعــود إلى مجلســه مرة أخرى. وتسمــح قواعد المجلس لزعيــم المعارضة بطرح ثلاثة أسئلة إجمالاً.

إن الطريقة التى يقف بها كل من رئيس الوزراء وزعيم المعارضة على المنصــة تعكس حــرارة الحوار السياســى المتبادل بينهمــا. فعندما يكون الحوار مهذبًا بشكل يدعو الاطمئنان، فإن كليهما يميل إلى مواجهة الآخر بشــكل مباشــر أثناء وقوفهما علــى منصتى المجلس. ولكــن عندما تكون المناقشــات حامية بينهما، فــإن كلاً من رئيس الــوزراء وزعيم المعارضة يتجــه بجسده بعيدًا عن الآخر. وتعرف هــذه الطريقة باسم "المجانبة"، ويمكــن ملاحظتها فى عالم الحيوان. فعندمــا يتقابل كلبان فى الحديقة لأول مــرة، فإنهما فــى الغالب يقتربــان من بعضهما البعضــ من ناحية الجنــب، وهما بذلك يظهران منطقة الجنب المعرضة للهجوم لكى يشيرا إلى عــدم وجــود أية نية لدى أحدهما لمهاجمة الآخــر. وهذا هو بالضبط مــا يحدث داخل مجلس العموم. فمن خلال توجيــه جسميهما بعيدًا عن بعضهمــا البعض، قد يبدو كل من رئيس الــوزراء وزعيم المعارضة وكأنه يوجــه تعليقاتــه إلى أعضــاء حزبه الذيــن يجلسون وراءه. ففــى الواقع، نجدهما يعرضان بشــكل غريزى الجوانب غير المحصنة من جسديهما؛

ليظهـرا أنه لا توجد أية نية للعراك الجسـدى لديهما – تمامًا كما تفعل الكلاب عندما تتقابل فى الحديقة.

الحركات المعبرة عن طريق تقبيل الأطفال

إن الحمـلات الانتخابية هـى الأوقات التـى يُقبِل فيهـا السياسيون على تقبيـل الأطفال. فأحيانًا يبدو الأمر كأنه "موسم مفتوح" – فأينما تنظر تجـد السياسيين يرفعـون الأطفال ويعانقونهـم ويقبلونهم على وجناتهم البريئـة. ومن المفترض بشـكل عام أن رجال السياسـة يقبلون الأطفال، لأنهـم يريـدون أن يعتقد مَـن حولهم أنهـم أشخاص أصحـاء وودودون ومهتمون بالأطفال. ولكن الحقيقة هى أنه لا يمكن اعتبار تقبيل الأطفال شيئًـا من هذا القبيل - إنمـا هو مجرد وسيلة يستخدمها رجال السياسة من أجل الدفاع عن أنفسهم ضد أى هجوم يشن عليهم. فإذا أخذنا مثالاً على ذلك من عالم الحيوان، سنجد أن قرد البابون المتسيد عندما يطارد قردًا آخر خاضعًا، فإن القرد المطارد يعمل على التقاط قرد رضيع وحمله ليستخدمـه كحماية له. فهذه الطريقة يكون لها تأثير فورى ضد الهجوم الموجـه من قرد البابون المسيطر. وهـذه الطريقة تنجح مع القرود لأنهم – مثـل البشر – مفطـورون على عـدم الإضرار بالأطفـال. لذا عندما يقـوم رجـل سياسة بحمل طفل ورفعـه عاليًا، فإنه بذلـك لا يريد إظهار حبـه للأطفـال وإنمـا يستخدم الطفل لمنع الهجوم الـذى يشعر – دون وعـى منـه – بأن الجمهور يكنه له[٦]. بمعنى أنـه لا يريد أن يقول لجمهور الناخبـين "انظـروا كم أحب الأطفـال"، ولكنه يريد أن يقـول: "انظروا إننـى أحمل طفلاً، فلا يحـاول أى منكم أن يؤذينى لأنه من الممكن بذلك أن يؤذى الطفل دون قصد".

هنـــاك بعض السياسيـين لا يقومون بتقبيل الأطفـال، ربما لأنهم لا

يشعـرون بأى خطر مـن حولهم أو لأنهم لا يحتاجـون إلى استخدام هذا النـوع مـن الحماية التـى يمنحها لهم الأطفـال. وكان مـن ضمن هؤلاء السياسيين "مارجريت تاتشر" التى من النادر جدًّا أن تجد لها صورة وهى تقبل طفلاً. غير أن هناك حادثة مشهورة وقعت عندما كانت تزور إحدى المـزارع وقررت أن تحمل صغيرًا، إلا أنه كان صغير البقرة. ولكن التاريخ لم يسجـل مـا إذا كانت قد قبلته أم لا، وإن كانت قـد فعلت، فأين طبعت هـذه القبلة. هناك أيضًا الرئيس الأمريكى "ليندون بى. جونسون" الذى كان يفضـل حمل صغار الحيوانات بـدلاً من الأطفال. ففى أحد المواقف، قـام بجذب كلبه البيجل من أذنيـه، ثم قام برفعه بعيدًا عن الأرض. ولم يبـد الكلب مذعورًا من هذه الطريقة على الإطلاق، إلا أنها أثارت سخط محبـى الحيوانات فـى كل مكان. فبدلاً من أن يبـدو "جونسون" شخصًا ودودًا، حـدث العكس تمامًا. ولم يمض وقت طويل بعد هذه الحادثة حتى بدأت شعبية "جونسون" فى الانخفاض.

الحركات المعبرة عن التملق

إحـدى الطرق الأخـرى التى يستخدمهـا السياسيون لتجنـب أى عدوان ضدهم هـى الظهور كأشخاصـ محبوبين ولديهم شعبيـة واسعة. وهذه الطريقـة تعتمد على المبـدأ النفسى البسيط القائم علـى أننا نشعر بأن لدينا ميلًا إيجابيًّا أكبر تجاه الشخص إذا كان يتمتع بشعبية واسعة. وفى هـذه الحالة، لن تكون صفاتهم الحقيقية مهمة إلى هذا الحد - فالعامل الحقيقـى الذى يشـكل مشاعرنا ويجعلنا نريد الارتبـاط بشخص ما هو مـدى حب الناس وإعجابهم بهذا الشخص. وهذا هو ما يحدث بالضبط مـع السياسيين؛ فكلمـا زادت شعبيتهم وحـب الناس لهـم، زاد تقديرنا لهم. والسياسيـون يفهمون جيدًا هذه الطبيعـة البشرية، فيما يعد سببًا

من أسباب حرصهم الهائل على إحاطة أنفسهم بالكثير من المعجبين.

يوجد فى الأساس ثلاثة أنواع من المعجبين للسياسى: جمهور العامة، والمؤيدون للحزب، وشريك حياة المحب. ولعل أوضح مظاهر التملق التى يؤديها العامة تحدث عندما يسير أحد السياسيين وسط حشد من المؤيدين للحزب الموالى له ويحدثون جلبة عالية لمجرد الاقتراب منه أو لمسه. وكلما كان تزاحم الناس أكثر وكان تحرك السياسى وسط هذه الحشود أسرع وكان استمتاعه بهذه التجربة أكبر، بدا السياسى أكثر روعة وجاذبية. وهذا النوع من التملق من العوامل الأساسية التى يحتاج إليها السياسى، ويمكن تحقيقه من خلال عدة طرق مختلفة. فكما أشار عالم الاجتماع "ماكس أتكينسون" فى كتابه *Our Masters' Voices*، فإن السياسيين يستخدمون عددًا مذهلًا من الحيل والإستراتيجيات التى تساعدهم على إثارة تصفيق الجمهور[٧]. إحدى هذه الحيل تتمثل فى استخدام "الأزواج المتناقضة" حيث تتم مقارنة أحد الخيارات غير المقبولة بنتيجة مُرضية للغاية. وهناك طريقة أخرى تتمثل فى "القائمة ذات الثلاثة أجزاء"، والتى توفر للجمهور الإشارات التى تساعده على تحديد الوقت الذى يبدأ فيه الإطراء والتصفيق. إن الطريقة التى يتحكم بها السياسيون فى تصفيق الجمهور تعد من العوامل المهمة أيضًا. فعلى سبيل المثال، نجد أن السياسى الذى يذيل نهاية مزحة ما بتعليق، فى الوقت الذى يبدأ فيه الجمهور فى التصفيق والهتاف الحاد، قد يساعد بذلك على القضاء على هذا التصفيق والهتاف الحاد. ومن ناحية أخرى، نجد أن السياسيين الذين يختارون اللحظة المناسبة للتحدث، والذين يستخدمون أيديهم فى الإشارة لتهدئة الهتاف والتصفيق من حولهم، قد يعطون انطباعًا بأنهم أشخاص متواضعون ولديهم القدرة على السيطرة التامة. وبالطبع، يجب على السياسى ألا يحاول إيقاف الهتاف والتصفيق من حوله إلا إذا وجد أنه قد قارب على النهاية.

فى الولايات المتحدة الأمريكية، كان يفترض أن تكون مهمة السيدة الأولى هى الوقوف بجوار زوجها. فعلى سبيل المثال، كانت "بيس ترومان" زوجة الرئيس "ترومان" تعتقد أن دورها فى الحياة يتمثل فى "أن تجلس بجوار زوجها فى صمت وتتأكد من أن زوجها فى المظهر اللائق به". والحقيقة هى أن المهمة الأولى للسيدة الأولى تتمثل فى أن تزيد من قدر الرئيس فى أعين الآخرين عن طريق إظهار الانتباه والإعجاب بما يقول. ولقد نجحت "نانسى ريجان" فى لعب دور "الزوجة العاشقة" بنجاح منقطع النظير. فعندما كان يتحدث "ريجان" إلى جمهوره، كانت تنظر إليه بتركيز تام، مانحة إياه نظرة تمتلئ بالوله والحب، وكأنها فتاة مراهقة تنظر إلى حبيبها نظرة افتتان وإعجاب شديد. وفى حين أن إعجاب "نانسى" بزوجها "ريجان" كان يتركز فى الأغلبية العظمى منه على عينيها بالإضافة إلى اعتماده على التركيز الثابت، نجد أن "هيلارى كلينتون" كانت تدعم "بيل كلينتون" بطريقة أخرى أكثر حسًّا وعاطفة. "شيرى بلير" كان لها أيضًا أداؤها المقنع كزوجة عاشقة. فعن طريق التحديق إليه بانتباه كامل عندما يتحدث أو يتم التصفيق له فى مؤتمر الحزب، وعن طريق الإمساك بيده وقتما سنحت لها الفرصة لذلك، استطاعت "شيرى" أن تُعلى من قيمة "بلير" فى أعيننا. ولكن إذا كانت "شيرى" تكن كل هذا العشق إلى "تونى بلير"، فهل يتوجب علينا أن نفعل مثلها؟

هناك حالات أخرى تنقلب فيها هذه القاعدة، حيث نجد أن هناك بعض الرؤساء ورؤساء الوزارات يظهرون مدى حبهم وعشقهم لزوجاتهم. ولكن هذه الحالات نادرة للغاية، بل إنها قد تبدو أحيانًا مثيرة للسخرية. فعندما قام كل من "جون إف. كينيدى" والسيدة الأولى زوجته "جاكى" بزيارة رسمية إلى فرنسا عام ١٩٦١، كانت "جاكى" فى أوج شعبيتها. وفى إحدى حفلات العشاء الرسمية صرح "كينيدى" على سبيل الفكاهة بأن التاريخ سيذكره على أنه الرجل الذى اصطحب "جاكى كينيدى" إلى

باريس. ولقد وجد علماء النفس أن الرجال الذين يرتبطون بنساء يتمتعن بالجاذبية يحصلون على قدر هائل من الإعجاب من الرجال الآخرين. فعن طريق جذب الانتباه إلى "جاكى" والتحدث بطريقة ساخرة، نجح "كينيدى" فى أن يسدى صنيعًا لنفسه.

ومعظم المدح والإطراء الموجه إلى السياسيين يأتى من أشخاص يمكن رؤيتهم أو سماعهم. غير أن هناك بعض الحالات التى يظل فيها المعجبون خارج نطاق الرؤية. فلو كنت قد شاهدت "رونالد ريجان" أو "بيل كلينتون" وهما فى مكتب الرئاسة، للاحظت أنهما عادة ما كانا يلوحان عن عمد ووعى إلى أفراد معينين من الجمهور. فالرئيس "ريجان" على سبيل المثال، أحيانًا ما كان يقوم بوكز زوجته فى لطف من أجل تنبيهها إلى بعض الأشخاص الخارجين على نطاق رؤيته، بل إنه كان يلوح لهم ويمنحهم ابتسامة عريضة. وهناك أحد الآراء التى تشكك فى وجود هؤلاء الأشخاص بالفعل - فهم يقولون إنهم "مشجعون وهميون" كان "ريجان" يتظاهر بأنه يلوح لهم لكى يكون شخصًا محبوبًا وله شعبية واسعة. ومما أكد هذا الشك حقيقة أن "ريجان" كان يعانى من ضعف شديد فى الإبصار، مما كان يجعل من الصعب عليه ملاحظة الأفراد الواقفين على مسافة بعيدة منه.

الحركات العدوانية

عندما لا يكون السياسيون فى حالة دفاع عن النفس ضد أى هجوم يوجه إليهم، فإنهم عادة ما يقومون بمهاجمة أشخاص آخرين. وفى بعض الأحيان، نجد أن الدوافع العدوانية لدى السياسيين تتم توريتها من خلال إشارات أيديهم التصويرية، أو قد يجعلونها واضحة من خلال الإهانات اللفظية. وهناك خمس حركات عدوانية يحاكيها الساسة عندما تنتابهم



دور *الزوجة العاشقة*. نجحت "شيري بلير" عن غير عمد في أن تجعل زوجها رئيس الوزراء يبدو أكثر قبولاً وحبًا لدى الناس، وذلك عن طريق معانقته على الملأ.

مشاعر عدوانية، ترتبط كل منها بمجموعة مختلفة من وضعيات اليد.

- **اللكم.** عندما يريد السياسيون التشديد على نقطة ما، فإنهم عادة ما يجعلون أيديهم فى شكل القبضة ثم يستخدمونها كالمضرب، وذلك ليسارع السياسى الزمن للوصول إلى ما يريد قوله. وفى بعض الأحيان تُرفع قبضة اليد المغلقة فى الهواء من أجل التحية، وفى أحيان أخرى ينزل السياسى قبضته فى عنف وقوة على المنصة التى يتحدث من خلالها كطريقة للتأكيد على إحدى النقاط الأساسية المهمة، أو للتعبير عن الغضب أو الإحباط. وعندما يستخدم السياسى يديه كمضرب كرة، فإن الإشارات العدائية لقبضة اليد تكون واضحة للغاية - ففى هذه الحالة يتم استخدام اليد بشكل رمزى لتدمر كل ما يشعر المتحدث بأنه يحتاج إلى التدمير. وهناك بعض الحالات أيضًا التى يستخدم فيها السياسى يديه لجذب شىء ما، وهذه الحركة تعد من الحركات الرمزية الدالة على استخدام السلاح. فعلى سبيل المثال، عندما كان الزعيم السوفيتى "نيكيتا خروتشوف" يوجه خطابًا للأمم المتحدة فى عام ١٩٦٠، انتابته نوبة شديدة من الغضب، حتى أنه نزع حذاءه وراح يضرب به على المنصة!

- **الحث.** عادة ما يعمد السياسيون إلى مد إصبعهم السبابة للتأكيد على نقطة ما أو لتوجيه تحذير ما. وفى بعض الأحيان، يرفع السياسى إصبعه بأسلوب توجيهى. وفى أحيان أخرى، يمكن أن يستخدم السياسى إصبعه وكأنه يمسك سيفًا أو خنجرًا، موجهًا إياه فى اتجاه الجمهور الماثل أمامه أو أى خصم متخيل.

- **القبض.** حتى تستطيع إلحاق الأذى بشخص ما، عليك أن تقوم أحيانًا بالقبض عليه بكلتا يديك. فإذا لاحظت السياسيين أثناء إلقاء خطبهم السياسية، فستجد أنهم عادة ما يظهرون مشاعرهم العدوانية تجاه الآخرين من خلال القبض على أشخاص متخيلين ثم يقومون بهزهم أو الضغط عليهم بشدة.

- **الخدش بالأظافر.** تعد أظافر الأصابع من الوسائل البدائية لتمزيق جسد الأشخاص الذين نشعر تجاههم بالكره. فالمرأة فى بعض الأحيان تهدد الآخرين سواء على محمل الجد أو الفكاهة عن طريق إظهار أظافرها. ويوجد فارق طفيف للغاية بين القبض على صديق متخيل وتهديد هذا الصديق المتخيل عن طريق الأظافر – فكل ذلك فى النهاية يعتمد على ثنى الأصابع للداخل قليلاً مما يجعل الأظافر فى وضع الاستعداد للهجوم.

- **التقطيع أو الفرم باليد.** إن الفنون القتالية توضح أن الحد الخارجى لليد يمكن استخدامه فى جرح أو إصابة الآخرين. فالسياسيون الذين يريدون اختصار الحديث عن شىء معين، عادة ما يستخدمون حركة اليد التى تشير إلى أنهم يقطعون شيئًا ما. ومن أمثلة هؤلاء السياسيين، "تونى بن" الذى ينتمى إلى حزب العمال. "جون ميجور" أيضًا كان يستخدم هذه الإشارة عندما كان رئيسًا للوزراء. فعندما كان يتناول الحديث عن إحدى القضايا الحساسة، كان يحرك يديه إلى أسفل من الجانب ثم يقوم بحركة التقطيع لإظهار رغبته فى تخطى المشكلات والقضايا الصعبة. ولطالما كان "ميجور" لاعب كريكيت ممتازًا ـ لذا ربما يكون ما يبدو لنا أنه عدم اهتمام ببعض الأمور أو أنه حركة تجاهل من خلال اليد، هو فى الحقيقة مجرد حركة رمزية فى لعبة الكريكيت يستخدمها وكأنه يضرب أفكار الآخرين بمضرب الكريكيت مطيحًا بها إلى حدود الملعب.

وعلى الرغم من أن "ميجور" كان رجل سياسة من الطراز الأول، فقد كان يكره جلسة الاستجواب فى البرلمان وما تنطوى عليه من تقلبات خاصة عندما كان رئيسًا للوزراء، حيث كان يغلب عليها الجدال العنيف. وقد كان ذلك يظهر بوضوح من خلال "رد الفعل الانعكاسى الانسحابى" الذى كان يظهره على منصة الحديث فى البرلمان. فكلما صعد إلى المنصة من أجل الإجابة عن استجواب مطروح عليه، كان يضع أوراقه على المنصة ثم يخاطب المجلس. ولكن قبل أن يتم حديثه بثانية، كان يبدأ فى القيام



إشارات اليد التصويرية. عادة ما تظهر نوايا السياسيين تجاه الآخرين من خلال الحركات والإشارات اللاإرادية التى يقومون بها – وقد يظهر ذلك هنا بوضوح فيما تفعله "مارجريت تاتشر".

ببعض الحركات الاستعدادية البسيطة، مثل تحريك قدميه أو إعادة ترتيب أوراقه الخاصة به. وفى بعض الأحيان، قبل أن ينهى "ميجور" حديثة كان يعطى المنصة التى يتحدث عليها دفعة بسيطة ليحرك نفسه إلى الخلف. إن شوقه الشديد الذى يخفيه بالكاد للعودة إلى مقعده فى البرلمان كان يظهر مدى عدم إحساسه بالراحة على الإطلاق أثناء جلسة الاستجواب التى يغلب عليها المناخ التنافسى. وإننى متأكد من أنه يفضل لو كان قد قضى هذا الوقت فى مشاهدة مباراة كريكيت.

الحركات المعبرة عن الإهانة

إن السياسات الحزبية تشبه كثيرًا الحروب البدائية. فعلى سبيل المثال، عادة ما تبدأ المعارك بين قبيلتين من القبائل البدائية عن طريق أخذ كل طرف من الأطراف المقاتلة موقعه على أحد التلال القريبة، وذلك للتأكد من أن كلًّا منهما بعيد مسافة كافية لتفادى قذائف الآخر عليه، وقريب فى الوقت نفسه لمسافة كافية تجعله مسموعًا للطرف الآخر. ومن خلال هذه المواقع الآمنة التى يتخذونها، نجد الجنود يصرخون فى تباهٍ وفخر بينما يوجهون الإهانات لبعضهم البعض. وبعد مرور فترة قصيرة، ينزلون إلى الوادى لتحدث بينهم مصادمات ينتج عنها بعض الجرحى، ثم يعود الجيشان بعد ذلك إلى قراهم لتضميد جراحهم ولكى يتحدثوا إلى ما لانهاية عما أظهروه من شجاعة أثناء المعركة.

ولقد اتضح أن التحدث أهم أجزاء الحروب البدائية، وهذا ما ينطبق أيضًا على السياسة. ففى كلتا الحالتين، نجد أن الحزبين المتنازعين يقضيان الكثير من الوقت فى التباهى بنفسيهما وإنجازاتهما الهائلة بينما يوجهان الكثير من الإهانات إلى الطرف الآخر. إن فخر كل حزب بنفسه وتوجيه الإهانة إلى الحزب الآخر من الأمور الأساسية

فـــى السياسة، حيث إن ذلك يساعـد رجال السياسة والأحزاب على دعم سمعتهـم وتقديرهم لذاتهم، بينمـا يكون ذلك مدمـرًا بالنسبة للحزب المعارض. وبعيدًا عن أن الإهانات قد تقوض مكانة الأشخاص، فإن هناك أدوارًا أخـرى ذات قيمة تؤديها الإهانات على المستوى النفسى. أحد هذه الأدوار يكمـن فـى إثارة غضب الشخص الآخر الـذى يشن عليه الهجوم إلى درجـة تدفعـه للتورط فـى استجابة متهـورة تنقصهـا الحكمة مما يجعله يبدو أكثر حمقًا وهناك دور آخر تؤديه الإهانات وهى زيادة سمعة الشخص بأنه قادر على ابتداع تعليقات مسلية ومدمرة ومحكمة التسديد.

ويمكن تصنيف الإهانات فى مجال السياسة إلى عدة أنواع:

- **الإهانات بين الأحزاب.** إن هذا النوع من الإهانات يكون موجهًا إلى أحزاب المعارضـة، وليس الأفـراد الذين يمثلون هـذه المعارضة. وعـادة ما يكون الهـدف من هذه الإهانة هو جذب الأنظار إلى عدم كفاءة الحزب الآخر. والمثال على ذلك التعليق الشهير لـ "وينستون تشرشل" على حزب العمال، حيـث قال: "إن هـذا الحزب ليست لديـه المقدرة حتى علـى إدارة متجر صغير". إن إقالـة "هارولد ماكميلان" المهينة للحزب الليبرالى يمكن أن تصنـف أيضًا ضمن هذا النوع من الإهانـات السياسية، حيث قال: "لقد اعتدنا من الحزب الليبرالى أن يقدم لنا أفكارًا سليمة وخلاقة. ومن سوء الحـظ أن أيًا من الأفكار السليمة لم يكن خلاقًا، وأيًا من الأفكار الخلاقة لم يكن سليمًا".

- **الإهانات الباردة.** إن الغرض من هذه الإهانات هو أن تجعل أحد الأشخاص يبدو باردًا ومتبلد العواطف. ومن أمثلة ذلك ما قاله "بنيامين ديزرايل" فى إشارة منه إلى الشخصية الباردة التى يتمتع بها "روبرت بيل"، حيث قال: "إن النبيل الجدير حقًا بالاحترام يذكرك بألعاب الورق، والفارق الوحيد أن ألعاب الورق أحيانًا ما تمنحك بعض الدفء والحماسة".

- **التقليل من رجولة الخصم.** إن هذا النوع من الإهانات يستخدم بالطبع لطحن الخصم فى رجولته والتقليل منها. ومن أمثلة ذلك، الإهانة التى وجهها رئيس الوزراء "لويد جورج" إلى السياسى الليبرالى "هيربرت صامويل" والتى اتهمه فيها بأنه منعدم الرجولة.

- **الإهانات الموجهة إلى قدرات الشخص المهنية.** إن هذا النوع من الإهانات يعطى انطباعًا عن الشخص بأنه ليست لديه الصفات الأساسية التى تؤهله للقيام بمهمة ما. فعلى سبيل المثال، نجد أن "وينستون تشرشل" وصف "كليمينت أتلي" ذات مرة بأنه: "شخص خجول لديه الكثير ليخجل من أجله".

- **التشبيه بصفات حيوانية.** فى هذا النوع من الإهانات تتم مقارنة الشخص بالحيوان، مما يجعله يبدو شخصًا ليس لديه أخلاق أو غير قادر على النجاح فى أى شىء. ومن أمثلة ذلك، الإهانة التى وجهها "تشرشل" إلى "كليمينت أتلي" بـ"أنه خروف فى ملابس خروف". وبالمثل تمامًا، نجد أن "دينيس هيلى" قد أهان السير "جيوفرى هو" ذات مرة قائلاً: "إن هجماته أشبه بهجمات خروف ميت".

- **الإهانات المعبرة عن انعدام المبادئ.** فى هذه الحالة، يتمثل محور الإهانة فى شخص يتظاهر بأن لديه مبادئ يسير عليها بينما فى الواقع ليس لديه أى منها على الإطلاق. فعلى سبيل المثال، وصف "أدلاى ستيفنسون" "ريتشارد نيكسون" قائلاً: "إنه يمثل نوعًا من رجال السياسة الذين يقطعون شجرة ثم يتخذون من جذعها منبرًا لمخاطبة الجماهير".

- **الإهانات المعبرة عن التزييف والكذب.** إن هذا النوع من الإهانات يجذب الانتباه إلى الجوانب الخادعة والمزيفة فى شخصية الفرد. ففى إحدى المرات، تحدث "جيرالد فورد" عن "رونالد ريجان" قائلاً: "إن رونالد ريجان لا يصبغ شعره على الإطلاق، وإنما لون شعره برتقالى بالفطرة".

- **الإهانات المعبرة عن التكاسل.** يتم وصف الشخص فى هذه الحالة بأنه لا يتمتع بالذكاء وأن تصرفاته تتسم بالحماقة. ومن الأمثلة الرائعة على هذا النوع من الإهانات التعليق الشهير الذى صدر من "ليندون بينز جونسون" عن "جيرالد فورد"، حيث وصفه بأنه ليس قادرًا على القيام بعملين فى وقت واحد.

يمكن تمثيل الإهانات بأنها القذائف الموجهة للسياسيين، فإذا كان الهدف صائبًا وتم التصويب عليه بدقة، فمن الممكن أن يكون لها تأثير مدمر على صورة السياسى لدى العامة. وفى بعض الحالات، قد تكون الخسارة الناجمة عن هذه الإهانات غير قابلة للتدارك. فلقد أصبح المواطن البريطانى يجد صعوبة كبيرة فى التحدث عن "جيوفرى هو" دون أن يستدعى ذلك فى ذهنه صورة الخروف الميت. أما المواطن الأمريكى، فلقد أصبح من المستحيل تقريبًا بالنسبة له أن يتحدث عن "جيرالد فورد" دون أن يشير أحد إلى وصف "ريجان" له بالضعف.

الحركات المعبرة فى الحوارات السياسية

هناك جوانب كثيرة تختلف فيها الحوارات السياسية عن المحادثات العادية. فالشكل النموذجى الذى تتم به هذه الأحاديث هو أن يبدأ المحاور الحديث ويضع الأجندة الخاصة بالحوار ويطرح هو الأسئلة وتكون له الكلمة الأخيرة فى نهاية الحوار. وعلى الجانب الآخر، يتوقع من السياسى أن يسير تحت راية المحاور، ويجيب عن الأسئلة المطروحة عليه دون إطناب، وعدم طرح أى أسئلة على المحاور ما لم يكن هناك ما يستدعى التوضيح. فهذه هى الطريقة التى من المفترض أن تسير بها الحوارات السياسية. ولكن فى الواقع العملى، نجد أن هذه الطريقة قد انقلبت رأسًا على عقب لتصبح مختلفة تمامًا.

تنقسم الأسئلة التى يطرحهـا المحاورون على السياسيين إلى نوعين: "الأسئلـة المغلقـة" التـى لا تحتاج سـوى إلى الإجابـة بـ"نعـم" أو "لا"، و"الأسئلة المفتوحة" التى تسمح للسياسى بالإجابة دون أن يضطر للإجابة بـ "نعم" أو "لا". وبغض النظر عن النوع الـذى تنتمى إليه الأسئلة، فإن المحاور دائمًا ما يحاول أن يدفع السياسى الذى يحاوره إلى تقديم إجابات "مباشرة"، بمعنى أن تكون الإجابات ذات صلة بالأسئلة ، وليست إجابات "غـير مباشرة" وليس لهـا صلة بالسؤال. فى أوائـل التسعينيات، عملت "سانـدرا هاريس" علـى دراسة الحوارات السياسية فـى بريطانيا، وقد اكتشفت من خلال هذه الدراسة أن الإجابات "المباشرة" لم تكن متوافرة سـوى فـى ٤٠ فى المائة فقط مـن إجابـات السياسيين[٨]. بعبـارة أخرى، كان ٦٠ فـى المائة مـن الإجابات لا يمت بأية صلـة إلى أسئلة المحاورين.

إن الميل إلى مراوغة أسئلة المحاور يرتبط فى الغالب بالأسئلة المغلقة، التـى تعد إلى حد كبير أكثر أنـواع الأسئلة التى يوجهها المحاور للسياسى شيوعًـا. وفى هذه الدراسة، وجدت "سانـدرا" أن ٢٠ فى المائة فقط من هـذه الأسئلة المغلقة تكون الإجابـة عليها بـ"نعم" أو "لا". وعندما قارنت الباحثة بين الحـوارات السياسية والأنواع الأخرى من الحوارات، وجدت أن النسبـة المئويـة للإجابات غـير المباشرة كانت أقل بكثـير فى الأنواع الأخـرى من الحـوارات، حيث تراوحت ما بين ٤ فـى المائة فى الحوارات التى تدور فى السياق الطبى إلى ١٥ فى المائة فى سياق القانون والتشريع – وذلك مقارنة بـ٦٠ فى المائة فى للسياق السياسى! وقد، كانت حقيقة أن السياسيين لا يقدمون إجابات مباشرة للأسئلة المباشرة تعد سببًا رئيسيًّا وراء اعتبارهـم مراوغين من قبل العامة. كما أنهم يوصفون بالمكر وعدم النزاهـة نتيجة للطريقة التـى يجيبون بها عن الأسئلـة أو عدم إجابتهم عنهـا. هناك أيضًا بحث قـام به "بيتر بال" وزمـلاؤه فى جامعة يورك، فقـد أوضح هذا البحـث أن هناك العديـد من الطرق التـى يستخدمها

السياسيون لمراوغة الأسئلة التى تطرح عليهم[٩]. ومن هذه الطرق ما يلى:

- **توضيح وجهة نظر سياسية.** فى الأغلبية العظمى من الحالات التى يفشل فيها السياسيون فى الإجابة عن الأسئلة المطروحة عليهم، يكون السبب فى ذلك هو أنهم يستغلون الفرصة المتاحة لهم فى الحوار لعرض وجهة نظر سياسية خاصة بهم لا ترتبط بشكل مباشر بالأسئلة المطروحة عليهم. وهذا يوحى بأن كلًا من السياسيين والمحاورين يرون الحوارات السياسية من وجهة نظر مختلفة تمامًا، فبينما يحاول المحاور أن يحصل على إجابة صريحة من السياسى عن السؤال الذى طرحه، فإن السياسى يستخدم السؤال كمنبر يوضح من خلاله وجهات نظره للجمهور. كما يظهر ذلك أيضًا إلى أى مدى يعمل السياسيون وفقًا للبرنامج الذى وضعوه لأنفسهم، حيث إنهم يقررون مسبقًا ما سوف يقولونه أثناء الحوار، بغض النظر عن نوعية الأسئلة المطروحة عليهم.

- **مهاجمة الأسئلة المطروحة.** هذه هى الطريقة التالية الأكثر شيوعًا فى الإجابات. ففى الغالب لا تروق الأسئلة المطروحة للسياسيين، وربما يرجع ذلك إلى شعورهم بأن هذه الأسئلة متحيزة أو أنها وضعت خصيصًا لكى تجعلهم يبدون كالحمقى. وفى أحيان أخرى، قد يرجع الأمر إلى اعتقادهم بأن هذه الأسئلة فى غير محلها أو أنها كريهة ومثيرة للاعتراض. وعندما يواجهون سؤالًا يبغضونه، من الممكن أن يتلاعب السياسيون بقواعد الحوار ويقولون كلامًا يشبه الإجابة، أو يهاجمون السؤال ويقولون صراحة ما لا يروق لهم فيه. إن مهاجمة السؤال تعد فى الواقع من الإجابات الشائعة إلى حد ما، والتى يكون لها ميزتان واضحتان - الأولى أنها تركز بؤرة الضوء مرة أخرى على المحاور، كما أنها تثير أعصابه وتثنيه عن طرح أسئلة صعبة فيما بعد. ولكن هذه الإجابات تكون أكثر حرجًا عندما يهاجم السياسى المحاور بالإشارة إلى كونه غير مثقف أو متحيزًا أو غير منطقى فى أسئلته. ولكن السياسيين يختلفون فى تفضيلاتهم لاستخدام أى من الطريقتين. فعلى سبيل المثال، نجد أن "مارجريت تاتشر"، عندما

كانـت رئيسة وزراء، كانت تفضل فى الأغلـب مهاجمة المحاور، بينما كان "نيل كينوك" زعيم المعارضة يفضل مهاجمة السؤال نفسه.

- **تقـديم إجابة غير كاملـة.** من أكثر الطـرق شيوعًا أيضًــا للمراوغة عند الإجابـة عــن الأسئلـة، عدم تقـديم إجابة كاملـة. ويحدث ذلـك عندما يواجه السياسى سؤالاً له عدة جوانب، أو يتعامل مع جانب واحد فقط من السـؤال، أو يبدأ فى الإجابة عــن السؤال ولكن يصير مشتتًا ويفشل تمامًا فى تقديم الإجابة كاملة.

- **رفض الإجابة عـن السـؤال.** عــادة مــا يرفـض السيـاسيـون الإجابة عـن الأسئلـة عندما يكـون مصرحًا لهم بعــدم تقديم أيـة إجابات - كما يحدث عندما يطلب منهـم إفشاء بعض المعلومات السرية أو تقديم بعض التصــورات المستقبليـة. وفى هذه الحالات، يمكنهم الهـروب من الإجابة عـن هذا السؤال عن طريق اللجـوء إلى مبدأ أسمى مثل الحاجة إلى بقاء هذا الأمر سرًّا فى طى الكتمان.

- **تجاهل السؤال.** عادة ما يتجاهل السياسى السؤال عندما يقاطعه المحاور أثناء الحديث لطرح سؤال آخر. فبدلاً من الإجابة عن السؤال الجديد، يستمر السياسى ببساطة فى الإجابة عن السؤال الأصلى ويتصرف كما لو أن السؤال الثانى لم يتم طرحه على الإطلاق.

- **تكرار الإجابة.** ربما يرفض السياسيون الإجابة عن أحد الأسئلة، مصرين فى ذلك على أنهم قد أجابوا عنه بالفعل. إن هذا الأمر يوجه العديد من الرسائل أيضًا: فهو يوحى - على سبيل المثال - بأن السياسى مدرك تمامًا لما يدور حوله وأنه غير مستعد لإطالة الحوار. غير أن هناك بعض الحالات الأخرى التى يستخدم فيها السياسى نفس الكلمات للإجابة عن سؤالين مختلفين تمامًا. وهذا الأمر يظهر مدى ثقة السياسى فى نفسه وعدم كفاءة المحاور فى القيام بهذا الحوار.

هناك العديد من الأسباب التى تكمن وراء استخدام السياسيين لإجابات غامضة ومبهمة. فى البداية، نجد أن استخدام السياسيين للغة مبهمة وغير دقيقة يسمح لهم بتقديم إجابات لا تغضب أى شخص. فعندما ينقسم الناخبون حول قضية جدلية، فلن يكون من مصلحة السياسى بالطبع أن يعطى إجابة قد تنفر عددًا كبيرًا من الأشخاص - فمن الأفضل بالنسبة له أن يتجنب الحديث تمامًا عن الموضوع، بينما يبدو بالطبع أنه يعطى رأيًا أو يجيب عن أسئلة مختلفة معًا.

هناك سبب آخر وراء كثرة مراوغة السياسيين فى الحديث يكمن فى عدم رغبتهم فى التقيد أو الشعور بتسلط المحاور عليه. ومن أمثلة ذلك، ما كانت تقوم به "مارجريت تاتشر" عندما كانت رئيسة وزراء، حيث كانت كثيرة المراوغة فى إجابتها أثناء الحوارات السياسية، حتى أنها كانت أكثر من "نيل كينوك" زعيم المعارضة. وهناك رأى يقول إن الدافع الأكبر وراء مراوغتها كان يكمن فى رغبتها فى أن تثبت أنها ليست أقل من الرجل وأنها قادرة تمامًا على وضع الأجندة التى يسير عليها الحوار وفرضها على المحاور. ولكن عندما يتطرق الأمر إلى "الأسئلة المغلقة" التى تتطلب الإجابة بـ"نعم" أو "لا"، كانت تقدم العديد من الأسئلة المباشرة أكثر مما يقدمه "نيل كينوك". وبغض النظر عما نراه من تناقض فيما تفعله "مارجريت تاتشر"، فإن هاتين الملاحظتين تظهران مدى حبها للعب دور المسيطر على الحوار — ففى الأسئلة المفتوحة نجدها تراوغ لكى تظهر أنها هى قائدة الحوار، بينما فى الأسئلة المغلقة نجدها تعطى إجابات مباشرة لكى تظهر ثقتها الشديدة فى نفسها وأنها ليست قلقة بشأن عدم إرضاء الأشخاص الذين لا يوافقونها الرأى[١].

فى الحوارات التليفزيونية، تتركز بؤرة الضوء بشكل كبير على السياسى، حيث إن السياسى هو الذى يقوم بالتحدث معظم الوقت، ومن ثم فهو الذى يظهر على الشاشة لمعظم الوقت. ونتيجة لأن الدور الذى يلعبه

المحاور هو دور داعم، فمن الطبيعى أن نفترض أن مسئوليته عما يدور فى هذا الحوار أقل أو أن التفاعل بين المحاور والسياسى ليس ضروريًا. بيد أن هذا التفاعل – فى الحقيقة – ضرورى للغاية بينهما. وكان ذلك واضحًا فى الحوارات التى دارت عندما كانت "مارجريت تاتشر" فى السلطة. فعلى سبيل المثال، لم يكن غريبًا أن يقاطع المحاورون "مارجريت تاتشر" أثناء حديثها – بل إنها فى الغالب كانت تتم مقاطعتها بشكل أكبر من أى قادة سياسيين آخرين. وكان البعض يفسر ذلك فى البداية بأن الأمر قد يتعلق بحقيقة كونها امرأة، فى حين أن جميع من يحاورونها وجميع السياسيين الآخرين كانوا رجالاً. وربما يتفق هذا التفسير مع حقيقة أن الرجال يقاطعون النساء بشكل أكبر من مقاطعتهم للرجال، وبشكل أكبر أيضًا من مقاطعة النساء للرجال أو النساء للنساء. وهناك رأى آخر يرى أن السبب فى مقاطعة "مارجريت تاتشر" أكثر من غيرها يرجع إلى أنها عادة ما كان يصدر عنها دون قصد إشارات توحى برغبتها فى "التخلى عن دفة الحديث"، الأمر الذى يجعل المحاور يعتقد خطأ أنها على وشك أن تتوقف عن الحديث[١١].

ربما يفسر أيضًا كثرة مقاطعة "مارجريت تاتشر" حقيقة أنها كانت تميل إلى تقديم إجابات طويلة ومشتتة، فعندما تبدأ فى الانحراف عن مجرى السؤال، يطرح عليها المحاور سؤالاً آخر حتى يعيدها مرة أخرى إلى الأجندة الخاصة بهما. ولكن ما يثير الدهشة فى حالات المقاطعة هذه أن "مارجريت تاتشر" لم تكن تتخلى عن دورها فى التحدث إلا نادرًا – فعندما يقاطعها المحاور، كانت هى ببساطة تستمر فى الحديث وكأن شيئًا لم يحدث على الإطلاق. وهذا الأمر دعم صورتها كسياسية قوية إلا أنه كان يثير حنق المحاور الذى يضطر إلى التعامل معها.

مع بداية ظهور التلفاز، كانت الحوارات السياسية تتم على هيئة أحاديث ودية هادئة تحدث فى نوادى الأعيان. فعلى سبيل المثال،

عندمـا حاورت "ليـزلى ميتشيل" رئيس الـوزراء "أنتونى إيدن" فى عام ١٩٥١، بدأت بقولها: "حسنـًا يا سيد "إيدن"، من خلال خبرتك الهائلة فـى مجال الشئون الخارجيـة، أرى بوضوح أنه يجـب أن أبدأ حديثى مع سيادتـك عن الوضع الدولى اليـوم - ولكن ربما تفضل سيادتك الحديث عن بعض الشئون الداخلية، فأيهما تفضل الحديث عنه أولًا؟" وفى هذا الموقف اختار "إيدن" الحديث عن الشئون الداخلية.

لقـد كانت الحـوارات السياسيـة فى بريطانيـا يغلب عليهـا الطابع الهـادئ، حتى ظهور المحـاور "ريجينالد بوسانكويت" الـذى ينسب إليه أول مقاطعـة عدائية لسياسى بريطانى، على الرغم من أن هذه المقاطعة إذا مـا قورنـت بما يحدث فى أيامنا هذه ستصبـح نوعًا من التحفظ فى الحديث. وقد حدث ذلك فى عام ١٩٥٧ عندما كان "بوسانكويت" يحاور "هارولد ماكميلان" وقاطعه قائلاً: "سيدى، نظرًا لضيق الوقت، هل من الممكن أن نسألك عن أحد الشئون الداخلية التى تشغل أذهاننا كثيرًا فى الوقت الحالى؟" وكان رد "ماكميلان": "إذا كنت ترى ضرورة لذلك".

لقـد ولت الأيام التـى كان فيها المحاورون يعتـذرون عن مقاطعة من يحاورونهـم أو حتـى يسمحوا للسياسيـين بأن يضعـوا الأجندة الخاصة بالحـوار. ففى هذه الآونة، أصبح المحـاورون أكثر سلطة، وعلى استعداد للقتـال دائمـًا. ولقد صار رجـال السياسة الآن شديـدى القلق بشأن من يحاورونهـم، خاصة حين يكونون معروفين بأنهم ممن يستلذون بالإفطار علـى أحد رجـال السياسة، مثـل "جيريمـى باكسمان" الـذى يعمل فى قناة البـى بى سى البريطانيـة، وقد اشتهر "باكسمـان" من خلال أحد الحـوارات التليفزيونية التـى استضاف فيها "مايكل هـوارد" الذى كان وزيرًا للداخلية فى ذلك الوقت وسأله عما إذا كان قد هدد بفرض نفوذه علـى مدير مصلحة السجـون أم لا. ظـل وزير الداخلية يعطـى إجابات مراوغـة، لذا، ظل "باكسمان" يكرر السـؤال نفسه حتى حصل منه على

إجابة مقنعة. وقد وصل عدد المرات التى أعاد فيها طرح هذا السؤال إلى ١٤ مرة!

لكى يكون الحوار حامى الوطيس، من الضرورى أن يلتزم طرفا الحوار بدوريهما. وفى بعض الحالات، قد يشتد الحوار لدرجة مثيرة لحنق الاثنين - وقد ظهر ذلك بوضوح فى الحوار الذى دار فى عام ١٩٨٨ بين نائب الرئيس الأمريكى "جورج بوش" و"دان راذر" أحد أعلام قناة "سى بى إس" الأمريكية عن قضية "إيران كونترا" - وهناك أيضًا بعض الحالات التى يقرر فيها المتحاور ترك الحوار ومغادرة المكان[١٢]. وقد حدث ذلك كثيرًا مع السياسيين. ففى عام ١٩٨٢، عندما كان "روبين داى" يتحاور مع "جون نوت" وزير الدفاع، وأشار إليه بأنه "وزير اليوم ومتقاعد الغد"، فقام "نوت" من مجلسه وترك المكان. وقد فعل ذلك أيضًا "هنرى كيسينجر" عندما كان يتحاور مع "باكسمان" الذى سأله بطريقة مباشرة عما إذا كان قد شعر بأنه مخادع عندما وافق على الحصول على جائزة نوبل للسلام أم لا.

ونتيجة لأن المحاورين أصبحوا الآن قادرين على فرض سيطرتهم على الحوار أكثر من السياسيين، صار السياسيون فى حاجة إلى ضمان أن الوقت الذى سيقضونه مع المحاور لن يكون وقتًا عصيبًا. إحدى الطرق التى يستخدمها السياسيون من أجل ذلك هى تأكيد سلطتهم على الحوار عن طريق إظهار أنهم ليسوا مستعدين إلى أية مقاطعات أثناء الحديث. أما الطريقة الثانية فتتمثل فى التشديد على آرائهم. فعلى سبيل المثال، كان "جورج دبليو. بوش" عادة ما يستخدم التعبير "لا يوجد خطأ بشأن ذلك" للتأكيد على وجهة نظره. هناك أيضًا واحدة من الحركات المعبرة المميزة التى يستخدمها للتعبير عن ذلك وهى "الإيماءة المصغرة" — أى إمالة الرأس بشكل يصعب ملاحظته إلا بالكاد - والتى يذيل بها نهاية الجملة، وتشبه النقطة التى توضع فى نهاية الجملة، وكأنه يقول: "لا يوجد

المزيد الذى يمكن قوله حول هذا الموضوع!". إحدى الحركات المعبرة التى كانت تستخدمها "مارجريت تاتشر" للتعبير عن ذلك هى حركة "التماع العين". فعندما كانت تريد التأكيد على عبارة ما وإظهارها بأنها غير قابلة للجدل، كانت تقوم بتوسيع عينيها للحظة، مستخدمة إياهما فى نهاية الحديث لترسم بهما على وجهها علامتى استفهام كبيرتين. وهذا يختلف تمامًا عما يحدث فى حركة "تكبير العين"، حيث يتم فتح العينين عن آخرهما لإعطاء انطباع يعبر عن الانتباه الطفولى البرىء.

هناك طريقة أخرى يمكن أن يستخدمها السياسيون فى السيطرة على الحديث وذلك عن طريق إحراج المحاور. ويمكن أن يحدث ذلك عن طريق التقليل من المحاور ومهاجمة الأسئلة التى يطرحها والإيحاء بأن المحاور غير مثقف أو متحيز - باختصار شديد، من الممكن أن يحقق السياسى ذلك عن طريق كسر إيقاع المحاور وتقويض ثقته فى نفسه. ومن الطرق التى يستخدمها السياسى فى ذلك إصدار الكثير من "إشارات التجاوب الضمنى السلبى". إن هذه الإشارات تمثل إشارات تثبيطية يستخدمها الأشخاص عندما يقومون بدور المستمع - وتتمثل هذه الإشارات فى حركات مثل: رسم تعبيرات الحيرة والارتباك على الوجه، والتحديق فى اتجاه آخر، واستخدام الحركات الدالة على الاستعداد للكلام. ويستخدم المستمعون هذه الإشارات لتوضيح أن ما يقوله المتحدث لا يعنى شيئًا وأنهم لا يوافقون على ما يقول، وأنهم يريدون أخذ دور المتحدث فى أقرب وقت ممكن. وهذه الإشارات تتناقض تمامًا مع "إشارات التجاوب الضمنى العادية" والتى تعد من الإشارات التى تشجع المتحدث على الكلام مثل الإيماء بالرأس أو التعبيرات الدالة على الاستحسان والموافقة، حيث يستخدم المستمع هذه الإشارات من أجل أن يوضح للمتحدث أنه يفهم ما يقول ويوافق عليه وأنه ليس لديه أية نية لأخذ دور المتحدث منه. فعندما كان "جورج دبليو. بوش" يتعرض إلى بعض الأسئلة المحرجة، كان عادة

ما يلجأ إلى "إشارات التجاوب الضمنى السلبى" وذلك ليخرج المحاور عن توازنه. وعادة ما ينجح "بوش" فى تحقيق ذلك من خلال الالتفات حوله، أو الابتسام بتكلف، أو إعطاء انطباع بأنه على وشك أن يتحدث. إن إشارات التجاوب الضمنى السلبى يمكن أن تساعد السياسيين بكل تأكيد على إيقاع المحاور فى مأزق. فتلك هى الإشارات التى يستخدمها المحاورون عندما يريدون وضع السياسيين فى مأزق.

ولأن السياسة تعتمد بشكل كبير على المظاهر، نجد أن هذا المجال يروق للأشخاص الذين يغرمون بملاحظة السلوك البشرى. ومن أسباب ذلك أيضًا اعتماد هذا المجال على الدهاء والادعاء. فنظرًا لأن السياسيين يقضون الكثير من الوقت فى التظاهر بشخصية مناقضة لشخصيتهم الحقيقية فسوف يكون أمامهم فرصة أكبر لإظهار مشاعرهم أو نواياهم الحقيقية فيما يفعلون، دون قصد منهم. إن الأحداث المثيرة والمكثفة التى تمتلئ بها الحياة السياسية والطرق التى يتبعها السياسيون فى التخلى عن زملائهم فى هذا المجال، وعقد بعض الصفقات السرية بينهم، وتغيير ولائهم من حزب لآخر والميل إلى التعتيم، والعمل على حماية أنفسهم، بالإضافة إلى الهروب من المسئولية ونسبة الفضل لأنفسهم فى شىء دون وجه حق - كل هذه الأمور تجعل ظهور الحركات المعبرة أمرًا واردًا للغاية.

٦. الحركات المعبرة عن التحية

تلعب التحية التى نتبادلها فى لقاءاتنا المختلفة العديد من الأدوار فى حياتنا. وأول هذه الأدوار هو ما تمنحه للأشخاص من فرصة للتعرف على بعضهم البعض وبدء حديث بينهم. ثانيًا: تعطى الأشخاص فرصة للتعبير عن أنهم قادرون على الالتزام بقواعد المجتمع وأعرافه، وثالثًا تعطى التحية الفرصة للأشخاص لكى يحددوا أو يعيدوا التأكيد على نوع العلاقة التى يقيمونها بين بعضهم البعض. وطقوس التحية تختلف بشكل كبير من ثقافة إلى أخرى. ولكنها تميل لاتباع نمط موحد فى المجتمع الواحد، بحيث يعرف المشتركون فى الحديث ما الذى ينبغى عليهم فعله، وما يُحتمل أن يفعله الآخرون. وعلى الرغم من ذلك، فإن هناك بعض الاختلافات فى كيفية أداء التحية تكفى لاستنباط بعض المعلومات عن الأشخاص المشتركين فى الحديث. بل إنه من خلال مراقبة الطريقة التى يحيى بها الأشخاص بعضهم البعض من الممكن أن تتعرف على السمات الشخصية لهم وتوجهاتهم تجاه بعضهم البعض.

حركات الانتقال بين مراحل التحية

تتكون معظم أنواع التحية من ثلاث مراحل أساسية: "مرحلة التعارف" والتى يلاحظ فيها الشخصان كل منهما الآخر ثم يومئان لبعضهما بعد ذلك بإشارة إلى انتباههما المتبادل، ثم "مرحلة الاقتراب" والتى يتحركان فيها تجاه بعضهما البعض، وأخيرًا "مرحلة المقابلة" التى يتبادلان فيها المصافحة بالأيدى أو المعانقة أو أية وسيلة أخرى من وسائل التحية[1]. وعندما تكون هناك مسافة كبيرة تفصل الأشخاص عن بعضهم البعض ليبدأوا مراحل التحية، ويكون حولهم الكثير من الأشخاص، فإن اجتياز كل هذه المراحل قد يحتاج إلى فترة أكبر. ومن ناحية أخرى، نجد أنه عندما تكون المسافة قريبة عند بدء التواصل، تكون هناك قابلية إلى اختفاء مرحلة الاقتراب واختزال المراحل الأخرى فى مرحلة واحدة.

إن الطريقة التى يتصرف بها الأشخاص فى كل مرحلة من هذه المراحل من الممكن أن تعكس الكثير من السمات عنهم. ففى المجتمع الغربى - على سبيل المثال - من الممكن أن تأخذ مرحلة التعارف العديد من الأشكال، وذلك اعتمادًا على مدى معرفة الأشخاص ببعضهم البعض ومستوى المودة والحميمية الذى يحاولون الوصول إليه. وفى الأساس، توجد مجموعتان من الإشارات عن بُعد. المجموعة الأولى تتكون من إشارات "مهذبة بسيطة" والتى تتمثل فى رفع حاجبى العين، والابتسام دون فتح الشفتين، والإشارة براحة اليد، والإيماء بالرأس، أو إمالته قليلًا. أما المجموعة الثانية من الإشارات فتتكون من إشارات "حماسية"، مثل التلويح بأحد الذراعين أو كليهما، أو الابتسامة العريضة، والضحك، أو النداء بصوت عالٍ على الشخص الآخر. وعادة ما يعبر الأشخاص عن شعورهم بالسعادة والبهجة من خلال توسيع عيونهم، وتدلى فكهم، وإظهار تعبيرات الوجه الدالة على المفاجأة. وكقاعدة عامة، نجد أن الأشخاص

الذيـن لا يزالـون فى مرحلـة التعارف يميلـون إلى تبادل إشـارات التنبه البسيطـة المهذبـة، أما الأشخاص الذين يعرفون بعضهـم البعض جيدًا، فيميلـون إلى استخدام إشارات التعارف الحماسيـة، خاصة عندما تكون قـد مضت فترة ما دون أن يروا بعضهـم البعض. ولكن نتيجة لأن إشارات التعارف تنطوى على عنصر مساواة وتكافؤ بين الأشخاص، فإنه من النادر أن تستخدم هذه الإشارات بين أشخاص لا يتساوون فى المكانة الاجتماعية.

هناك بعض الفوارق المماثلة الأخرى التى يمكن ملاحظتها أثناء مرحلة الاقتراب. فعلى سبيل المثال، نجد أن الإشارات البسيطة والمهذبة التى تتم على مسافة بين الشخصين عادة ما يتبعها اقتراب يغلب عليه الفتور واللامبالاة، حيث يسير أحد الطرفين أو كلاهما ببطء فى اتجاه الآخر. وهذا الفتور عادة ما يمكن ملاحظته فى الطريقة التى يتحول بها الأشخاص بأبصارهم، أو الطريقة التى يعقدون بها أذرعهم حول أجسادهم، أو من خلال الانخراط فى أى نشاط آخر منفصل مثل مداعبة الشعر أو هندمة ملابسهم أثناء سيرهم تجاه الآخرين لتحيتهم. وعلى الجانب الآخر، نجد أن الإشارات الحماسية من على بُعد، عادة ما يتبعها تقارب سريع، حيث يظل تركيز كل من الطرفين منصبًا على الطرف الآخر، كما تكون هناك إشارات استعدادية توضح ما إذا كان الطرفان يستعدان للمعانقة، أم التقبيل، أم المصافحة باليد.

ومـن الطبيعى ألا يوجد أدنى شك حول ما سوف يحدث بين الطرفين عندمـا يصلان إلى بعضهمـا البعض، ويرجع ذلـك ببساطة إلى الموقف نفسـه، أو طبيعـة العلاقة بينهمـا، أو الفترة التى مـرت دون أن يتقابلا. ولكـن هناك بعض الحالات التى لا يمكن أن يتضـح لنا فيها بشكل كامل الطريقة التى سيحيى بها الأشخاص بعضهم البعض. غير أنه فى معظم الأحيـان نجد أن الأشخاص يستخدمون مرحلة الاقتراب من أجل إظهار مـا إذا كانوا ينوون تحية بعضهـم البعض من خلال المعانقة، أم التقبيل،

أم المصافحة بالأيدى. ومن الممكن أن تلاحظ ذلك بوضوح من خلال الوقوف فى صالة الوصول فى أحد المطارات، حيث يمكنك أن ترى هناك مدى اختلاف سلوك الأشخاص اعتمادًا على الكيفية التى سوف يحيون بها بعضهم البعض - إذ ستجد أن مرحلة الاقتراب التى تسبق المعانقة أو التقبيل عادة ما تختلف إلى حد كبير عن تلك التى تحدث قبل المصافحة بالأيدى. وعندما يواجه الأشخاص مشكلة فى تحديد الكيفية التى سيؤدون بها التحية، فعادة ما يكون الاختيار مختصرًا ما بين المصافحة بالأيدى أو التحية شفهيًا.

ويمكن أن تنقسم طقوس التحية إلى نوعين - التحية المعبرة عن الاحترام، والتى يتم استخدامها خصيصًا من أجل التأكيد على الفروق بين الأشخاص من حيث السيطرة والسلطة، والتحية المعبرة عن الود والتضامن، والتى تعطى انطباعًا بالصداقة والمساواة بين الأشخاص. ففى العصور الوسطى، عادة ما كان الرجال والنساء يوجهون الإجلال والتعظيم لأسيادهم عن طريق الجثو على إحدى ركبتيهم. بعد ذلك، صار الانحناء هو التحية المعروفة للرجال، وكان ذلك يتم عن طريق جذب الساق اليمنى إلى الخلف بحيث تنحنى كلتا الركبتين ، وكذلك من خلال الميل للأمام. كما كانت إزالة القبعة أو رفعها أيضًا جزءًا من طقوس التحية وكانت عادة ما تحدث قبل أو أثناء الانحناء. والتحية المماثلة التى كانت تقوم بها المرأة فى ذلك الوقت كانت تتمثل فى الانحناء باحترام، وذلك عن طريق ثنى الركبتين والانخفاض بالجسم[٢]. ومن الملاحظ أن جميع هذه الطرق الخاصة بالتحية المعبرة عن الاحترام كانت تتضمن خفض الجسم، كما كانت تتسم بعدم التماثل، وهو ما كان يعنى أن الشخص الأدنى منزلة يحيى الشخص الأعلى منه منزلة دون أن يكون للأخير أى رد فعل على ذلك.

وعلى الجانب الآخر نجد أن طقوس التحية المعبرة عن الود والتضامن

كانت تتسم بالتماثل - حيث تشتمل على تبادل القبلات وفى بعض الأحيان المعانقــة. فالتقبيل كان يعد إحدى الإشارات الدالة على الحب، بالإضافة إلى كونــه دلالة على النوايا الحسنة بـين الأشخاص. وعلى الرغم من أن المصافحة بالأيدى كانت موجودة فى ذلك الوقت، فإنها لم تكن تستخدم كتحية، بل كانت تستخدم كطريقة لاختتام الصفقات والاتفاقات. وأثناء القــرن السابع عشر وصف "جون بولــور" فى كتاباته الطريقة التى كانت تستخــدم بها المصافحة لتوثيق الاتفاقات المالية، وكيف كانت تختلف لغة المصافحة فى سوق لندن عن غيرها. فيخبرنا "بولور" أن اللغة المستخدمة فــى سوق Billingsgate كانت تختلــف تمامًا عن تلك التى تستخدم فى سوق "سميثفيلــد" Smithfield.[3] ولم يتم استخدام المصافحة بالأيدى كطريقة لتأدية التحية المعبرة عن الود والتضامن إلا بعد مرور وقت طويل بعد هذا العصر، قرب نهاية العصر الفيكتورى.

الحركات المعبرة عند المصافحة باليد

هل المصافحة باليد تحدث اختلافًا فى العلاقات بين الأشخاص؟ الإجابة هــى: نعم، تحــدث فارقًا. وقــد تم التمثيل على ذلك من خــلال التجربة التــى أجراها "ألين كونوباكى" فى الولايــات المتحدة الأمريكية، حيث تم تــرك عملة فئة ٢٥ سنتًا داخل إحدى كبائــن الهاتف العامة[4]. خلال هذه التجربة، كان معظم الأشخاص الذين يدخلون إلى الكابينة لإجراء مكالمة هاتفية يقومون على الفــور بالتقاط العملة ووضعها فى جيوبهم. وعندما يخرجون من الكابينة، يقترب منهم أحد الطلاب ويسألهم عما إذا كانوا قــد وجــدوا نقــوده أم لا. ولقد لوحظ أن مــا يزيد على ٥٠ فــى المائة من الأشخاصــ كذبوا على الطالب وقالوا إنهــم لم يعثروا على قطعة النقود. فى الجزء الثانى من التجربة، كان الطالب يقوم بتحية الأشخاص الذين

يخرجون من الكابينة ويقدم لهم نفسه ويصافحهم باليد، ثم يسألهم بعد ذلك عما إذا كانوا قد وجدوا قطعة النقود الخاصة به أم لا. ولوحظ فى هذه المرة أن ٢٤٪ فقط من الأشخاص الذين وضعوا العملة فى جيوبهم هم من أنكروا ذلك. إن هذا الموقف يدل على أن المصافحة باليد أحدثت فارقًا واضحًا فى العلاقات بين الأشخاص، حيث إنها خلقت نوعًا من الود والألفة جعل من الصعب عليهم الكذب على الطالب.

من أهم العوامل التى تجعل المصافحة باليد إحدى طرق التحية المعبرة عن الود والألفة: توافر عنصر المماثلة، بمعنى أن كلا الشخصين يؤدى الفعل نفسه. وعلى الرغم من ذلك، عندما ننظر عن كثب إلى الكيفية التى يصافح بها الأشخاص بعضهم البعض فى الواقع، سنجد أنه عادة ما يكون هناك اختلاف فى الحركات التى يؤديها الأشخاص عند المصافحة، الأمر الذى يعد مصدرًا مهمًا لمعرفة الكثير من المعلومات عن الأشخاص والمشاعر التى يحملونها لبعضهم البعض[٥]. إن هذه الحركات المعبرة التى يستخدمها الأشخاص عند المصافحة لا تكون واضحة بشكل دائم بالنسبة للأشخاص الذين لا يشاركون فى هذه المصافحة، بل إنها قد لا تبدو واضحة فى بعض الحالات للشخص الآخر الذى تتم مصافحته.

ومن الممكن أن تختلف المصافحة وفقًا لعدة عوامل، منها الشخص الذى يبدأ المصافحة، والكيفية التى يتم تقديم اليد بها، وعدد المرات التى يهز فيها الشخص يده، والشخص الذى يتحكم فى حركة المصافحة، وما إذا كانت هذه المصافحة مصحوبة بابتسامة أم لا، وما يقوله الأشخاص لبعضهم البعض أثناء المصافحة، وغير ذلك من الحركات المصاحبة. إن الإمساك باليد نفسه قد يختلف وفقًا لما إذا كان الأشخاص يشدون على أيديهم أم يتصافحون بفتور، بالإضافة إلى درجة حرارة اليد ودرجة جفافها أو رطوبتها وموضع اليد بالنسبة ليد الشخص الآخر الذى تتم

مصافحته، وما تفعله بقية أجزاء الجسم. وفى الواقع، يوجد ثمانية أنواع من المصافحة باليد:

- **المصافحة بالضغط على اليد بشدة.** إحدى القواعد الأساسية التى ينبغى وضعها فى الاعتبار عند المصافحة هى ألا نضغط على يد الشخص الآخر بشدة وألا نمسك بها فى فتور، وأن يلائم كل شخص قبضة يده وفقًا لقبضة الشخص الآخر. ولكن هناك بعض الأشخاص الذين يخرقون هذه القاعدة عن طريق الضغط بشدة على يد من يصافحونه. وفى بعض الأحيان، يحدث ذلك عن غير وعى أو قصد من هؤلاء الأشخاص. بيد أن هناك أيضًا الكثير من الأحيان التى يفعل فيها الأشخاص ذلك إظهارًا لقوتهم أو كوسيلة لردع الآخرين. إن الأشخاص الذين يريدون إظهار قوتهم للأشخاص الآخرين وأنهم ليسوا ضعفاء أو عديمى الفعالية عادة ما يستخدمون هذه المصافحة كنوع من التعويض عما ينقصهم.

- **المصافحة الفاترة.** تحدث المصافحة الفاترة عندما يقدم الأشخاص أيديهم للمصافحة فى استرخاء ولا مبالاة تامة. فهم لا يبذلون أى جهد فى الضغط على يد الشخص الآخر، وهذا الأمر لا يساعد على إظهار الود الناتج عن المصافحة. والشخص الذى يقدم يده فى فتور لمصافحة شخص آخر لا يتواصل مع هذا الشخص بأية حال من الأحوال. فهو يحمل بداخله مشاعر باردة وسلبية، تمامًا مثل يده - فهو ببساطة لا يهتم بالشخص الذى يصافحه. وهذا عادة ما يحدث مع الأشخاص الذين يتسمون بالغرور أو الذين يضطرون لمصافحة عدد كبير من الأشخاص. فعلى سبيل المثال، نجد أن الرئيس "ماو" قد اشتهر بأنه شديد الفتور وبعدم الاهتمام أثناء مصافحة الآخرين. وفى بعض الأحيان، قد تكون المصافحة الفاترة إحدى التقاليد الثقافية السائدة فى مجتمع ما - ففى غرب أفريقيا تميل المصافحة إلى أن تتم بهذه الطريقة[٦]. ولكن قد تكون هناك أيضًا بعض الدوافع الأخرى التى تكمن وراء ذلك أحيانًا. بعض الأشخاص الذين يتمتعون بالقوة أيضًا عادة ما يفعلون ذلك، ولكن فى

هـذه الحالـة يكون ذلـك تأكيدًا علـى قوتهم. فقـد كان يقـال إن "مايك تايسـون" كان عادة ما يحيـى الأشخاص خارج حلبـة الملاكمة بيد فاترة رخوة - على عكس ما يفعله تمامًا داخل الحلبة.

- **المصافحة القويـة.** هذا النوع من المصافحة يحدث مـن خلال احتواء يد الشخص الآخر بين أصابعنا دون أن تكون قبضة يدنا شديدة الإحكام أو الاسترخاء. ولقد أجرى "ويليام تشابلن" وطلاب به بجامعة ألاباما الأمريكية دراسـة مفصلة عن العلاقة بين طريقة المصافحة وشخصية الفرد[٧]. وقد اكتشفوا من خلال هذه الدراسة أن الأشخاص الذين يتميزون بالشخصية المنفتحـة والقـدرة على التعبـير عن مشاعرهـم وعواطفهـم يميلون إلى استخـدام هـذا النـوع من المصافحـة، بينمـا لا يميل الأشخاص الذين يتسمون بالعصبية والخجل إلى ذلك. كما وجدوا أن الأشخاص المنفتحين لاكتسـاب خبرات وتجارب جديـدة يستخدمون المصافحـة القوية، ولكن ذلك لا ينطبق إلا على النساء. فالرجال المنفتحون على الخبرات الجديدة لا يميلـون إلى استخدام المصافحـة القوية أكثر مـن المصافحة الفاترة.

- **المصافحة "اللِّصقَة".** هناك بعض الأشخاص الذين لا يريدون ترك يد من يصافحونهم عند الإمساك بها، وكأن أيديهم قد التصقت بها. وهناك العديد من الدوافع التى تكمن وراء استخدام هذا النوع من المصافحة، إلا أن جميعها يندرج تحت عنصر السيطرة. فعن طريق الاستمرار فى الإمساك بيد الشخص بعد المصافحة، من الممكن أن يحدد قواعد اللقاء، كما أنه يجبر الشخص الآخر على البقاء مدة أطول مما قد يرغب. وكلنا سبق لنا الاحتكاك بهذه النوعية من الأشخاص ، أو رأيناهم فى مواقف واقعية، فهم يكونون فى حاجة ماسة إلى التأكد من أن شخصًا ما لن يتركهم ويذهب، أو أنه لن يمسك بزمام المناقشة، أو يحاول تغيير الموضوع، لذا فهم يشدون بإحكام على يده ولا يدعونه يذهب. والمدهش فى ذلك أن الأشخاص الذين يتم الإحكام على أيديهم على هذا النحو نادرًا ما يمتلكون الجرأة لجذب أيديهم للتحرر من يد الشخص الآخر.

فهم فى الغالب يظلون ملاقين لهذا الشخص حتى يستطيعوا التفكير فى عذر ما يخرجهم من هذا المأزق، أو يأتى شخص آخر لنجدتهم.

- **مصافحة الأشخاص ذوى الأيدى دائمة التعرق.** إن الأشخاص ذوى الأيدى دائمة التعرق عادة ما يحاولون إخفاء ذلك عن طريق مسح أيديهم بملابسهم قبل مصافحة أحد الأشخاص. إن هذا المسح السريع من الممكن أن يمحو أثر العرق الظاهرى، إلا أنه لن يمحو علامات البلل من اليد الناشئة عن القلق والخوف. هناك حيلة أخرى يحاول بها الأشخاص ذوو الأيدى المتعرقة التغلب على ذلك، وهى رفع راحة أيديهم قليلاً لتأخذ شكل كوب بحيث يقللون من مساحة الاحتكاك بين أيديهم من يصافحونهم. ولكن لا تعد اليد دائمة التعرق علامة من علامات العصبية والقلق. فلقد قدر أن ٥٪ من الأشخاص المصابين بفرط العرق (حالة مرضية مزمنة) تعزو إصابتهم هذه إلى عوامل وراثية أكثر من كونها نابعة من التوتر والقلق.

- **المصافحة الحميمة.** عندما يرغب الأشخاص فى إضفاء طابع أكثر ألفة أو حماسة على المصافحة بينهم، عادة ما يمسك أحدهم بيد الآخر بين كلتا يديه. وهذه الطريقة تعد واحدة من أشكال عديدة للمصافحة الحميمة - ففى أشكال أخرى قد توضع اليد اليسرى على كتف الشخص الآخر أو أعلى الذراع أو الساعد. إن الأشخاص الذين يؤدون هذا النوع من المصافحة الحميمة يسيطرون تلقائيًا على التحية وذلك من خلال زيادة مساحة الاحتكاك المادى ومن ثم زيادة اهتمامهم بالشخص الآخر والتزامهم نحوه. فأحيانًا ما تكون المصافحة بيد واحدة فاترة ويغلب عليها اللامبالاة، ولكن لا يمكن أن تكون المصافحة الحميمة كذلك أبدًا.

- **المصافحة من خلال وضع اليد فى حيز الشخص الآخر.** فى التحية بين الأشخاص المتماثلين فى المكانة الاجتماعية، نجد أنه يجب أن تتقابل يدا الشخصين فى المنتصف بينهما. أى أن موقع اليدين أثناء التصافح يكون

على أرض محايدة دون الانحياز لحيز أى من الشخصين. وهناك طريقتان يمكن أن يتم بهما تحويل موقع اليد أثناء المصافحة، بحيث تتخذ اليدان مكانًا فى حيز أحد الشخصين. تتمثل الطريقة الأولى فى "المصافحة من خلال جذب اليد" والتى يقوم فيها أحد الأشخاص بجذب يد الشخص الآخر فى الحيز الخاص به، ومن ثم تتم المصافحة بطريقته الخاصة. أما الطريقة الأخرى فتتمثل فى "المصافحة الاجتياحية"، وفى هذه الطريقة يمد الشخص ذراعيه عن آخرهما، ومن ثم يجعل المصافحة تتم فى حيز الشخص الآخر بدلاً منه. إن الصورة النهائية لكلتا الطريقتين ربما تبدو متماثلة ولا تحتوى على أية فروق بالنسبة لمن يشاهدها دون أن يشترك فى المصافحة، ولكنها تختلف كثيرًا بالنسبة للمتصافحين، حيث إنهما يكونان على وعى بمن يدفع يد الآخر ومن يجذبها تجاهه، ومن يقرر المكان الذى ستتم فيه المصافحة.

- **المصافحة بوضع يد أحدهما أعلى من يد الآخر.** هناك طريقة أخرى للمصافحة يستطيع الأشخاص من خلالها إظهار عدم التماثل بينهم وبين من يصافحونه ويفرضون فيها أنفسهم على الشخص الآخر. وتتمثل هذه الطريقة فى لف الساعد، بحيث تعلو يدهم يد من يصافحونه، والذى تكون يده فى أسفل. وعلى الرغم من أنهم لا يكونون على وعى بما يحدث أثناء المصافحة، فإن الشخص الذى ينجح فى إعلاء يده على يد الشخص الآخر - أى فى وضع الانكباب - يحظى تلقائيًا بأفضلية على الشخص الآخر الذى تكون يده فى أسفل، أى فى وضع الاستلقاء، ويرجع ذلك إلى أن وضعية الانكباب ترتبط بالإحساس بالسيطرة والسيادة، بينما يرتبط وضع الاستلقاء بالخضوع والاستسلام. وعلى الرغم من أن الشخصين قد لا يكونان مدركين على الإطلاق بوضعية أيديهما أثناء المصافحة، فإن الشخص الذى تكون يده أعلى سوف يشعر بقدر أكبر من السيطرة، أما الشخص الآخر الذى تكون يده بأسفل، فسوف يشعر بقدر أكبر من الخضوع.

علـى الرغم من أننا نميـل إلى الاعتقاد بأن طـرق المصافحة من الأمور غير المهمة، فإنها فـى الواقع تكشف الكثير عن الطريقة التى يتعامل بها الأشخاص مع الأمور المتعلقة بالسيطرة. ولكى تؤتى المصافحة ثمارها، من الضـرورى أن يتعاون المتصافحون لكى تلتقى أيديهم بالفعل. ومن خلال ملاحظـة وضعية اليدين أثنـاء المصافحة، يمكننا أن نـرى ما إذا كانت اليدان تحتلان نفس الوضعية أوما إذا كان أحد الأشخاص يحاول فرض سيطرته على الآخر بجعل يده هى الأعلى. إن ما ينجح أحد الأشخاص فى اكتسابـه من خلال جعل يديه فى وضعية أعلى، يخسره الشخص الآخر، ليـس فقـط مـن خلال جعل يده فـى أسفل، ولكن من خـلال اضطراره لقبول هذه الوضعية لمجرد الرغبة فى نجاح المصافحة.

الحركات المعبرة عن القوة والسيطرة

إن الطريقة التى يتصافح بها رجال السياسة تخبرنا بالكثير عن التعبير الصامـت للنفـوذ والقـوة. فمثـل معظم الرجـال الذين يشغلـون مواقع سلطـة، اعتـاد الرئيس "هـارى ترومـان" أن تكون له طريقتـه الخاصة للتعبـير عـن سلطته ونفـوذه، وكان ذلك يظهر فى الطريقـة التى يتبعها فـى مصافحـة الأشخاص. ففـى عـام ١٩٥٠، عندما التقـى "ترومان" بالجنرال "دوجلاس ماك آرثر" فى ويك آيلاند، التقطت صورة للاثنين وهمـا يتصافحان، وكانت يد "ترومان" تعلو يد "مـاك آرثر" التى كانت فـى أسفل. ومن خلال ثباته على هذه الوضعيـة، كان "ترومان" يتحدث ويبتسـم بينمـا كان "ماك آرثر" يبدو غير سعيـد إلى حد كبير. ولم يكن الرجلان فى ذلك الوقت ينظران لبعضهما البعض، ولم يمض وقت طويل عقـب ذلك حتى اتخـذ "ترومان" إجراءً عنيفًا ضـد "ماك آرثر"، حيث أصدر قرارًا بإعفائـه من منصبه كقائد لقوات الأمم المتحدة فى كوريا.



المصافحة بإعلاء اليد. إن إظهار السيطرة والسيادة عادة ما يتم التعبير عنه من خلال أخذ وضعية اليد العليا أثناء المصافحة. فعقب المناظرة التليفزيونية التى دارت بين "جون إف. كينيدى" و"نيكسون" على شاشات التلفاز نجد أن "جون إف. كينيدى"، الذى لم يكتف فقط بالفوز بالمناظرة، ولكنه استمر حتى فاز بانتخابات الرئاسة الأمريكية عام ١٩٦٠، يظهر فى هذه الصورة واضعاً يده فوق يد "نيكسون"، الذى كانت الخسارة من حظه وكانت يده فى الأسفل.

هناك صورة أيضًا التقطت للرئيس "هارى ترومان" فى عام ١٩٥٣، قبل أن يترك الرئاسة مباشرة، كان يحيى فيها الرئيس المنتخب "دوايت إيزينهاور". وفى هذه الصورة كان "ترومان" يضع يده مرة أخرى أعلى يد "إيزينهاور" الذى كان يضع يده فى أسفل – ومن الطبيعى توقع حدوث شىء كهذا بين رئيس يتسم بالشدة ورئيس منتخب يتسم بالهدوء واللين.

عندما قابل "جون إف. كينيدى" "ريتشارد نيكسون" فى المناظرات الشهيرة التى تم بثها على شاشات التلفاز فى عام ١٩٦٠، تم تصوير الاثنين وهما يتصافحان. ولم يكن هناك أى تعبير واضح على وجهيهما يشير إلى أيهما يشعر بالثقة فى النفس أكثر من الآخر فى ذلك الوقت، فالاثنان كانا يبتسمان وتظهر عليهما رباطة الجأش. غير أن مصافحتهما تحتوى على حركة فى غاية الأهمية - فلقد كان "كينيدى" يضع يده أعلى يد "نيكسون" الذى كان يضع يده فى أسفل. ويعد هذا الموقف من الأمثلة الرائعة للحركات المعبرة الدالة على التنبؤ، حيث إن هذا الموقف ساعد على التنبؤ بفوز "كينيدى" على "نيكسون" فى الانتخابات. وبالطبع لا يعنى ذلك أن الحركات التنبوئية هى كذلك بالفعل، فهى تبدو كذلك فقط لأن كلًا من الحركة المعبرة والحدث نفسه يحدثان نتيجة لبعض العوامل الأخرى – وفى هذا الموقف، ربما نجد أن هذه العوامل تتمثل فى شعبية "كينيدى" الواسعة، بالإضافة إلى إدراك "نيكسون" فى اللاوعى أنه لن يفوز فى هذه الانتخابات.

عندما يتقابل رئيسان أمام الكاميرات، من الضرورى أن يظهر كلاهما فى بؤرة الضوء دون أن يغطى أحدهما على الآخر. فعندما يقف رئيسا دولتين بجوار بعضهما البعض، لن تستطيع ملاحظة ما يميز أحدهما عن الآخر. ولكن عندما يتصافحان، فإن القائد الذى يظهر على يسار الصورة ستكون له أفضلية تلقائية، حيث إن ذراعه ستظهر فى الصورة، أما ذراع القائد الآخر فتظل خفية. ويعرف هذا الأمر

باسم "أفضلية الجانب الأيسر". إن التغطية الإخبارية الخاصة بلقاءات كل من "جورج. دبليو بوش" و"تونى بلير" عادة ما تصورهما وهما يتصافحان ويقفان بالقرب من بعضهما البعض. وغالبًا ما يكون "بوش" فى الجانب الأيسر من الصورة، بينما يكون "بلير" فى الجانب الأيمن منها. عندما ينظر المشاهدون إلى هذه الصورة، سيلاحظون ببساطة رجلين من كبار قادة العالم يحييان بعضهما البعض، ونادرًا ما يلاحظ أحد عدم التماثل الموجود فى الصورة بين الرجلين والطريقة التى يؤثر بها ذلك على مدى إدراكهم وفهمهم لشخصية كلا القائدين. فنتيجة لأن ذراع "بوش" تظهر بشكل أكبر فى الصورة، فإنه بدون وعى منه يبدو أكثر سيطرة على الموقف، ومن ثم يبدو أيضًا القائد الأكثر قوة. ولقد ظهر هذا الأمر بشكل أوضح، عندما وقف القائدان متجاورين وتصافحا بطريقة جذب اليد، لأنه فى مثل هذه الحالات يكون من الصعب للغاية أن نرى ذراع الشخص الذى يقف ناحية اليمين. وهناك بعض السياسيين الذين يدركون هذا الأمر تلقائيًّا، لذا فهم يحاولون أحيانًا اتخاذ بعض الخطوات لتقليل مساوئ الظهور فى الجانب الأيمن من الصورة. وهناك طريقتان للقيام بذلك:

- **نقل وضعية المصافحة إلى حيز الشخص الآخر.** عن طريق مد الذراع بسرعة قبل الشخص الآخر، والعمل على أن تتم المصافحة فى حيز الطرف الآخر، يستطيع السياسى أن يضمن ظهور جزء أكبر من ذراعه اليمنى فى الصورة. وهذا بالضبط ما قام به "نيكيتا خروتشوف" عندما قابل الرئيس "كينيدى" فى فيينا عام ١٩٦١. ففى ذلك الوقت، كان "كينيدى" يشعر بأنه مرتبك ومشتت الذهن نتيجة للآلام المبرحة التى كان يشعر بها فى ظهره. أما "خروتشوف" على الجانب الآخر فقد كان يشعر بأنه متفوق على "كينيدى"، الذى كان "خروتشوف" يعتبره من ذوى الثقل السياسى المحدود. وقد ظهر ذلك بوضوح من خلال مبادرته أثناء

المصافحة. فعندما اقتربا من بعضهما البعض، تقدم "خروتشوف"، الذى كان يقف ناحية اليمين، للأمام حتى تتم المصافحة فى الحيز الأقرب من جسم "كينيدى". وعن طريق فرد ذراعه، بدا "خروتشوف" واثقًا من نفسه كما كانت ملامحه تحمل الكثير من الود. أما "كينيدى" الذى كانت ذراعه منحنية، فقد بدا متحفظًا ومتوترًا. وهكذا، نجح "خروتشوف" بحيلة بسيطة فى إدارة المقابلة لصالحه الخاص. ولقد وقع حادث مماثل لذلك عندما التقى الرئيس "نيكسون" رئيس الحزب الشيوعى الصينى "ماو" فى بكين عام ١٩٧٢. ففى الصورة الشهيرة التى تم التقاطها لهما فى هذا اللقاء، ظهر "نيكسون" فى يسار الصورة، إلا أن "ماو" كان يبدو مسيطرًا على الموقف، حيث إن ذراعه كانت مفرودة عن آخرها وبدا الأمر كأنه هو الذى يصافح "نيكسون"، وليس العكس.

- **المصافحة بغير تحفظ.** عندما يتصافح سياسيان وهما يواجهان بعضهما البعض بشكل مباشر، فإن السياسى الذى يقف ناحية اليسار تكون له "أفضلية الجانب الأيسر". وعلى الرغم من ذلك، عندما يوجه السياسيان نفسيهما ناحية الكاميرا، تتلاشى أفضلية الجانب الأيسر وتصبح عديمة الوجود، حيث إن ذراع الشخص الذى يقف على الجانب الأيمن تظهر فى الصورة بشكل واضح. وهناك صورة شهيرة تم التقاطها للرئيس "ريتشارد نيكسون" وهو يصافح المطرب الشهير "ألفيس بريسلى"، وكان "بريسلى" يظهر على يمين الصورة. ولكن نظرًا لأن كليهما كان يقف ووجهه موجه إلى الكاميرا، فإن ذراع "بريسلى" كانت واضحة تمامًا فى الصورة، وبذلك ظهر "بريسلى" فى هذه الصورة وكأنه لا يقل أهمية على الإطلاق عن الرئيس الأمريكى.

إن السياسيين الذين يجدون أن الأمر سينتهى بهم بالوقوف فى الجانب الأيمن من الصورة ليسوا فى حاجة للاستسلام والظهور متجهمين أثناء مصافحة شخص آخر. فمن خلال فرد ذراعهم لمصافحة الشخص

الآخر أو توجيه أنفسهم ناحية الكاميرا، يمكنهم أن يتخلصوا من مساوئ الظهور فى الجانب الأيمن من الصورة بمهارة.

وجدير بالذكر أنه لا يمكن أن تحدث مغالاة فى تقييم المغزى الرمزى الذى تعكسه المصافحة، خاصة فى عالم السياسة. فعلى سبيل المثال، نجد أن العلاقات بين الولايات المتحدة الأمريكية وكوبا قد توترت كثيرًا بعدما تقلد "كاسترو" السلطة. وعلى الرغم من أن البلدين كانت تجمعهما علاقات عالية المستوى، فإن هذه الأمور لم يتم الإفصاح عنها علنًا خوفًا من تعرض الكوبيين المغتربين هناك لمضايقات. ولكن عندما حضر الرئيس "بيل كلينتون" اجتماع زعماء العالم فى الأمم المتحدة عام ٢٠٠٠، اصطدم مصادفة بالزعيم "فيدل كاسترو". وبتلقائية شديدة تصافح الزعيمان كما تبادلا بعض الدعابات ثم انصرف كل منهما فى طريقه. وعندما سئل المتحدث الرسمى باسم البيت الأبيض عما إذا كان "كلينتون" قد صافح "كاسترو" أم لا، أنكر تمامًا أن يكون شيء من هذا القبيل قد حدث. وبعد مرور فترة من الوقت، عندما أدرك البيت الأبيض أن كثيرًا من الأشخاص قد شاهدوا هذه المصافحة لدرجة يصعب معها إنكارها، تم التراجع عن ذلك واعترف البيت الأبيض بأن محادثة قصيرة عفوية قد دارت بين الزعيمين وأنهما تصافحا بالفعل. إن حقيقة إنكار البيت الأبيض لهذه المصافحة التى حدثت بالفعل توضح مدى قوة المصافحة وأهميتها كرمز للقبول. وفى عالم السياسة، لا يمكن أن تكون المصافحة عملية محايدة أبدًا.

ولم تظهر أهمية وقوة المصافحة فى أى حدث بشكل أوضح مما ظهرت عليه فى إحدى المعاهدات التاريخية التى وقعت فى القرن الماضى بين دولتين متناحرتين تحت رعاية الولايات المتحدة. فقبل أن يتم اللقاء، كان هناك كم هائل من التوتر يحيط بالمكان لأنه لا أحد يعرف كيف سيتصرف زعيما الدولتين عندما تحين لحظة المصافحة. ولقد كان

السكرتير الصحفى للبيت الأبيض فى ذلك الوقت يتذكر بالتفصيل الاستعدادات التى سبقت ذلك، حيث تحدث عن ذلك قائلاً:

فى صباح يوم السبت كنا نتدرب على الطريقة التى ستتم بها المصافحة. وكان ذلك مجرد تمرين اختبارى؛ فلقد وقف حولى أربعة من الشباب الذين يرتدون الجينز حول مكتبى، يحاولون استيعاب الكيفية التى ستتم بها عملية المصافحة فى دبلوماسية ومرونة تشبه رقصة التانجو. ففى البداية، تتم عملية التوقيع، مع وجود نسخ متعددة من المعاهدة جميعها تحتاج إلى العديد من التوقيعات. بعد ذلك، يتحول الرئيس إلى اليسار ثم إلى اليمين لمصافحة الزعيمين على التوالى، ثم يرجع نصف خطوة إلى الوراء مع رفع يديه قليلاً على جانبيه، آملاً أن يقترب كل منهما لالتقاط صورة تذكارية لتخليد هذا الحدث... وكان آخر ما ذكرته للرئيس الأمريكى: "لتكن حذرًا بشأن تعبيرات وجهك". ولقد كان هو على علم كافٍ بأنه لا يجب أن يبتسم ابتسامة عريضة فى اللحظة الحاسمة، ولكنه أيضًا إذا أفرط فى عدم الابتسام، فقد يبدو عابسًا ... لذا فقد تدربنا فى النهاية على ابتسامة الفم المغلق.

وعندما حانت اللحظة الحاسمة، سار كل شىء وفقًا للخطة الموضوعة:

لقد مضت المراسم فى هذا اليوم كالحلم. لقد ظل "أحد الزعيمين" يبدو مضطربًا بينما بدا الآخر فى حالة من النشوة، وعندما حانت اللحظة الحاسمة بدت مظاهر الرئاسة على "الرئيس الأمريكى" أكثر من أى وقت مضى - فلقد بدا هادئًا ومسيطرًا تمامًا على الموقف عندما عاد نصف خطوة إلى الوراء وهو يبتسم نصف ابتسامة ويفسح الطريق بلطف للرئيسين. وحينذاك تنفس الحاضرون الصعداء، ثم تصافح كل من الزعيمين وهزا أيديهما تأكيدًا على المصافحة، ودوى التصفيق أرجاء المكان[٨].

إن الصورة الشهيرة التى تم التقاطها فى هذا الحدث للزعيمين وهما يتصافحان تعد من الصور المليئة بالحركات المعبرة الرائعة . لقد كان "الرئيسى الأمريكى" يسيطر تمامًا على الموقف - فلم يكن فقط يحتل مركز الصورة دون أن يعوقه أحد، ولكنه أيضًا كان يعلو كلًا من الزعيمين مؤكدًا على الرسالة التى يريد أن يبعث بها إلى العالم كله وهى أن الولايات المتحدة أكبر وأكثر تسامحًا. وأكثر السمات المدهشة فى هذه الصورة هى الطريقة التى كان يفرد بها "الرئيس الأمريكى" ذراعيه وهما تحتويان الزعيمين الآخرين المشاركين فى هذا الحدث. من خلال هذه الوضعية، استطاع "الرئيس الأمريكى" أن يبدو كأنه المسئول الأوحد عن إعادة التقارب بين الدولتين وإحلال السلام بينهما.

الحركات المعبرة فى المعانقة

قبل انهيار سور برلين، كانت المعانقة جزءًا لا يتجزأ من السياسة فى دول شرق أوروبا. ففى هذه الآونة، كانت المعانقة القوية هى الأسلوب المتعارف عليه للتحية بين القادة الشيوعيين، وربما يصاحب ذلك طبع قبلة أو قبلتين على الوجنات كتحية إضافية. أما فى هذه الأيام، فإن المعانقة الحارة قد اختفت تمامًا، ويرجع ذلك فى جزء كبير منه إلى ارتباطها بأيديولوجية سياسية لم يعد لها وجود. ففى هذه الآونة، يميل رجال السياسة فى أوروبا الشرقية إلى المصافحة باليد.

وتعد المعانقة خارج عالم السياسة أحد طقوس التحية بين الأشخاص القريبين من بعضهم البعض، أو الذين لم يتقابلوا منذ فترة بعيدة، أو الذين هم بحاجة إلى مواساة بعضهم البعض[٩]. وفى بعض الأحيان، يكون العناق أكثر إيحاءً بالدفء والحميمية من تبادل القبلات الاجتماعية. لأن الشخص لن يفكر كثيرًا فى تقبيل مضيفه عند مغادرة منزله، ولكنه لن

يتجرأ على الإطلاق على معانقته إلا إذا كان يعرفه جيدًا. وهناك أنواع عديدة من العناق وكل منها يحمل الكثير من الحركات المعبرة المهمة:

- **المعانقة الجانبية.** يحدث هذا النوع من المعانقة عندما يكون هناك شخصان يقفان بجانب بعضهما البعض ويكون أحدهما أو كلاهما واضعًا ذراعه حول الآخر وهو يضغط عليه. إن هذا النوع من المعانقة يستخدم عادة من قبل الأشخاص الذين يخشون تفسير حركاتهم الودودة المحبة بشكل خاطئ. ففى الثقافات الغربية، على سبيل المثال، قد يلجأ بعض الرجال إلى استخدام هذه الوسيلة فى معانقة زملائهم حتى لا يظن أحد أنهم يعانون نوعًا من السلوك السيئ.

- **العناق الكامل من الأمام.** وهذه هى الطريقة الأصلية للعناق - الطريقة التى يتعانق فيها جسدا الشخصين بحيث يتشابكان بشكل كامل. والأشخاص الذين يريدون التعبير عن عواطفهم الحقيقية لبعضهم البعض والذين لا يشغلون تفكيرهم بما يقوله الناس يفضلون هذا النوع من المعانقة.

- **العناق النصفى.** إن العناق النصفى يحدث عندما يلتقى الشخصان وجهًا لوجه أثناء تعانقهما، إلا أن أجسادهما لا تتلاقى بشكل كلى. ويستخدم هذا النوع من قبل الأشخاص الذين يخشون أن يظن بهم أحد ظنًا خاطئًا، والذى يمكن أن يحدث نتيجة العناق الكامل من الأمام.

- **العناق فى وضع مستقيم.** إن مدى ارتياح الأشخاص للطريقة التى تتم بها المعانقة عادة ما يمكن ملاحظتها من خلال حركة أجسامهم عند منطقة الحوض والموضع الذى يضعون فيه أقدامهم. فالأشخاص الذين يتقبلون العناق، ولا يحاولون استغلاله فى أغراض أخرى عادة ما يقفون فى وضع مستقيم، بحيث يحدث احتكاك بسيط، أو احتكاك شبه كامل بين الجسدين.

- **العناق المقعر.** إن الأشخاص الذين يكرهون معانقة شخص آخر عادة ما يميلون إلى إظهار مشاعرهم هذه من خلال وضع قدميهم على مسافة بعيدة من الشخص الآخر. فهذا يقلل من فرص احتكاك جسدهم بجسد الشخص الآخر. وتعد وضعية الحوض من الحركات المعبرة المهمة، وذلك لأن الأشخاص الذين لا يرتاحون إلى المعانقة عادة ما يميلون إلى جذب الجزء السفلى منهم بعيدًا عن الشخص الآخر.

- **العناق المحدب.** عندما يريد أحد الأشخاص إظهار مدى انجذابه وإعجابه للشخص الذى يعانقه، فإنه فى الغالب يقرب قدميه منه، كما أنه يدفع الجزء السفلى من جسمه فى اتجاه هذا الشخص. فنتيجة لأن معظم الحركات الجادة فى عملية التفاعل الاجتماعى بين الأشخاص عادة ما تتم فوق منطقة الخصر، فإن الحركات التى يؤديها الأفراد بالوركين والقدمين أثناء المعانقة ربما يلاحظها الشخص الذى تتم معانقته، ولكن نادرًا ما تتم ملاحظتها بالنسبة للشخص الذى يتصادف وجوده عن قرب. أما بالنسبة للشخص الذى يهتم بدراسة الحركات المعبرة، فإن هذه الطريقة تعد مصدرًا غنيًا بالمعلومات عما يحدث بين الأشخاص "بشكل ودى".

- **العناق مع التربيت برفق على الجسم.** إن حركة اليد والمكان الذى يتم وضعها فيه أثناء المعانقة تعد من الأمور المعبرة للغاية. فمعظم الناس يحتوون الشخص الآخر بين ذراعيهم. وكلما كانت مشاعر الفرد قوية تجاه الشخص الآخر، زادت قوة المعانقة وفترتها. وعند ملاحظة معانقة الأشخاص لبعضهم البعض، يتضح لنا أن الكثير من هذه المعانقات تتضمن العديد من التربيتات الخفيفة على الظهر – والتى عادة ما تكون من قبل شخص واحد وليس من قبل الشخصين. إن التربيت على جسد الشخص الآخر يعد من الحركات المعبرة للغاية، حيث تبدو كأنها شكل من أشكال الطمأنة. ولكن الغرض الحقيقى من التربيت أثناء المعانقة يتمثل فى كونه حركة "للتحرر من المعانقة". فإذا شاهدت شخصين على وشك العناق،

ستلاحظ الدور الخطير الذى يلعبه التربيت فى إنهاء المعانقة. فعلى سبيل المثال، إذا التقى أحد الأشخاص بصديق له فى الطريق وتقدم إليه لمعانقته عن طريق احتوائه بين ذراعيه، سيستجيب له صديقه بأن يطوقه بذراعه. وبعد مرور بضع ثوانٍ، يبدأ صديقه فى التربيت على ظهره، فيستجيب هذا الشخص لذلك على الفور بأن ينهى المعانقة وينفصلا عن بعضهما البعض. إن ما لا يدركه هذا الشخص هو أنه يتصرف بناء على تعليمات صديقه دون وعى منه – فمن خلال تربيت صديقه له، يخبره بأنه يرغب فى إنهاء المعانقة. كذلك الحال بالنسبة للصديق؛ فهو أيضًا لا يعى تمامًا ما يحدث. فعلى الرغم من أن هذا الشخص يدرك أنه قام بالتربيت على ظهره، فإنه فى الواقع لا يعلم أنه استخدم هذا التربيت كـ"إشارة إنهاء". لذا، عندما نتحدث عن التربيت أثناء المعانقة، سنجد أنه يعمل كحركة *إخفاء* – فهى تبدو كحركة معبرة عن شىء ما إلا أنها فى الواقع تعنى شيئًا آخر. فقد تبدو هذه الحركة كإشارة معبرة عن العاطفة والود، إلا أن غرضها الحقيقى هو إنهاء المعانقة، دون أن يسبب ذلك أى غضب أو إهانة.

الحركات المعبرة من خلال التقبيل

هناك بعض المجتمعات التى تضع قواعد صارمة حول الكيفية التى يحيى بها الأشخاص بعضهم البعض تقوم على أساس الجنس والعمر والمكانة الاجتماعية. وهناك أيضًا بعض القواعد غير المكتوبة فى مجتمعنا، إلا أنها تبدو غير واضحة المعالم وشائعة فى الوقت نفسه. فعلى سبيل المثال، هناك بعض المواقف التى لا يبدو فيها من الواضح ما إذا كان يجب علينا أن نقبل أحد الأشخاص على وجنتيه أم نصافحه باليد، مع الوضع فى الاعتبار أن القرار الذى نأخذه قد تكون له عواقب بعيدة المدى. فأثناء انتخابات الرئاسة الأمريكية، ظهر كل من "آل جور" و"جورج دبليو. بوش"

فى برنامـج "أوبرا وينفرى". ولقد كان "جور" معروفًا بأنه كثير التقبيل لمـن حوله قبل أن يظهـر فى هذا البرنامج، حيث منح زوجته "تيبر" قبلة هائلة فى أحد المؤتمـرات التى عقدت فى الشهر السابق للبرنامج. ولكن عندما ظهر "جور" فى برنامج "أوبرا"، لم يقم سوى بمصافحتها بطريقة مهذبة. أما "بوش"، ففعل النقيض تمامًا، حيث قام بتقبيل "أوبرا" على وجنتيهـا. إن الطريقـة التى قبل بها كل من الرئيسـين المرشحين المذيعة الشهيرة "أوبرا" أسهمت كثيرًا فى دعم الصورة التى كونها الجمهور عن كل من "جور" و"بوش"، حيث ظهر "جور" شخصًا قاسيًا وبارد المشاعر، بينما ظهـر "بوش" شخصًا ودودًا وغير متحفـظ. فهناك بعض الأشياء الصغـيرة التـى نؤديها فى حياتنا قـد يكون لها تأثير كبـير على تقييمنا لمـن حولنا عـادة، وذلك مثـل الطريقة التـى نحيى بها بعضنـا البعض.

وبشكل عام، يوجد نوعان من التقبيل:

- **التقبيل على الوجنتين.** يستخدم هذا النوع فى التفاعلات الاجتماعية بين الأشخاص، حيث إنه يستخدم فى التحية أو الوداع.

- **التقبيل فى الفم.** وعادة ما يكون هذا النوع مرتبطًا أكثر بالعلاقة بين الأزواج.

يشتهـر الشعب الإنجليزى أكـثر من غيره بالتحفـظ والتكتم الذى يغلب علـى مشاعره. لـذا يبدو من الغريب لنا أن نعـرف أن الإنجليز كانوا فى وقـت من الأوقات أكثر شعـوب أوروبا استخدامًا للتقبيـل فى التحية بلا منـازع. ففى القرن الخامس عشر، كان من العادات الشائعة بين الرجال والنسـاء تبادل قبـلات الصداقة والود عندما يلتقـون، حتى وإن كانوا لا يعرفـون بعضهم البعضـ[١]. عندمـا زار الباحث الألمانـى "ديزيدريوس إيراسموس" إنجلترا فى عام ١٤٩٩، كانت هذه العادة قد انتشرت هناك

بشكل أشبه بالوباء. ولقد أرسل هذا الباحث إلى صديق له خطابًا يخبره فيه: "عندما تأتى إلى هذا البلد يستقبلك الجميع بالقبلات، وعندما تنوى المغادرة، فإنهم يودعونك أيضًا بالقبلات، وعندما تعود تتكرر هذه القبلات. وعندما يزورونك، يمنحونك القبلات ثانية، ثم يتركونك وهم يقبلونك أيضًا. إن أى مكان تذهب إليه، يتم استقبالك بكم هائل من القبلات''، وأينما تتحرك لا يوجد شيء سوى القبلات". وقد كانت معظم الشعوب الأوروبية تعتبر هذه العادة من الأمور غير اللائقة، بل إن الشعب الفرنسى نفسه (الذى يشتهر بهذا الأمر الآن) قد استنكر هذه العادة الاجتماعية التى يتبعها الشعب الإنجليزى.

وقد بدأ اعتياد الإنجليز على تقبيل بعضهم البعض فى الانخفاض أثناء القرن السادس عشر، ولكنه ظل قائمًا حتى عصر عودة الملكية عام ١٦٦٠، حيث انتهى تمامًا. ومنذ ذلك الوقت، انضم الإنجليز لقائمة الأمم المناهضة للتقبيل. ولكن على مدار العقود القليلة الماضية، بدأت الأمور تميل إلى التغيير، وبدأ التقبيل، كعادة اجتماعية، يعود من جديد بشكل جاد.

إن الطريقة التى يقبل بها الأشخاص بعضهم البعض تخبرنا بالكثير عن شخصياتهم ومواقفهم تجاه بعضهم البعض، ومشاعرهم تجاه هذا الأمر.

- **تقبيل اليدين.** كان من الشائع فى أوروبا حتى الحرب العالمية الثانية، أن يحيى الرجل المرأة من خلال تقبيل يديها. وقد اختفت هذه العادة بين الأجيال الجديدة صغيرة السن. ولكن هناك بعضًا من كبار السن لا يزالون يتمسكون بهذه العادة.

- **تقبيل الرأس.** إن تقبيل شخص ما على جبهته أو أعلى رأسه يعد إحدى الطرق أحادية الجانب لتقبيل الأشخاص. فتلك هى الطريقة التى

يستخدمها الآباء فى تقبيل أبنائهم، كما أنها تعد نوعًا من المباركة. فإذا قام أحد الأشخاص بتقبيلك على رأسك، فإن ذلك من شأنه أن يظهر اهتمامه بك.

- **تقبيل الوجنتين.** يعد التقبيل على الوجنتين إحدى العادات المستخدمة فى التفاعل الاجتماعى بين الأشخاص. وفى المجتمعات المتعارف فيها على هذا الأمر، نلاحظ أن كل شخص هناك يعرف جيدًا من أى جانب يبدأ وعدد القبلات التى يجب أن يتبادلها مع الأشخاص الآخرين. وفى بعض الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وأستراليا - التى يعد التقبيل فيها من العادات التى مازالت خاضعة للتطور - لا يزال الأشخاص لا يعرفون الوجنة التى يجب أن يبدأوا بها وعدد مرات تقبيل الشخص الآخر.

- **تقبيل الفراغ.** عندما يتبادل شخصان القبلات على الوجنتين بشكل ظاهرى، فإنهم قد يخطئون الهدف وينتهى بهم الأمر بتقبيل الهواء. ويوجد نوعان من "قبلات الفراغ": "القبلات الخاطئة" وتحدث عندما تتلامس وجنات الشخصين دون أن تلمس الشفاه وجنة الشخص الآخر، و"قبلات الهواء"، والتى تحدث عندما يتم التقبيل من خلال أداء الحركة فقط دون وجود أى احتكاك جسدى على الإطلاق. ويستخدم الأشخاص "قبلات الهواء" عندما لا يشعرون بارتياح حيال الاحتكاك الجسدى الناتج عن التقبيل، وكلا النوعين يشيع بين النساء اللاتى لا يردن إفساد زينتهن أو ترك آثار لأحمر الشفاه على وجنة الطرف الآخر.

- **القبلات الزائفة.** إذا لاحظت الأشخاص الذين يتبادلون القبلات فى السياق الاجتماعى، ستلاحظ أن هناك بعض الأشخاص يضغطون بوجنتهم على وجنة الشخص الآخر دون أن يزموا شفتيهم، ومن ثم يوجهون قبلاتهم إلى الهواء. إن هذا النوع من "القبلات الزائفة" يبدو أنه حقيقى ولكنه لا يحدث فيه أى شىء سوى تلامس الخدين. وغالبًا ما

يتـم استخدام هذا النوع من القبلات من قبـل الأشخاص الذين يتسمون بالـبرود بالفطرة، والذين يفضلون أن يقبلهم الآخرون عن أن يقوموا هم بتقبيلهـم. والمثير فى هذا النوع مـن القبلات أن الشخص الآخر غالبًا ما لا يلاحظه على الإطـلاق - فلا يلاحظه سوى الأشخاص القريبين الذين يشاهدون ما يجرى.

- **القبلات المصحوبة بصوت.** هناك بعض القبلات على الوجنتين تكون صامتة وغير مصحوبة بأى صوت، ولكن هنـاك بعض القبـلات الأخرى المصحوبة بصـوت مسمـوع للشفـاه، بينما تكون بعضـ القبلات الأخـرى مصحوبة بصـوت أكثر وضوحًا مثل "مواه". فى بعضـ الحالات تبدو هذه الأصوات كدلالة علـى التقدير، وفى بعض الحالات الأخـرى تعتبر نوعًا من المزاح. ولكـن على الرغم من المبالغة والضحك اللذين يصاحبان هذه الأصوات، فإنهـا فـى الواقع تعبر عـن عدم راحـة الأشخاص الذيـن يريدون تجنب التقبيل من خلال محاكاتـه. فالشعوب التى لا تجد غضاضة فى القبلات الاجتماعيـة مثـل الإيطاليـين والفرنسيين لا يطلقـون أصواتـًا مصاحبة للقبـلات. أمـا الشعوب التـى لديهـا تحفظ بشـأن تبادل القبـلات على المستوى الاجتماعى - مثل الشعب البريطانى - فإنهم يجدون ضرورة فى المبالغة ومصاحبـة قبلاتهم ببعض الأصوات العالية. فتلك هى طريقتهم فـى جـذب الانتبـاه إلى القبلة حتـى يستطيـع الشخص التنصـل منها.

الحركات المعبرة من خلال استخدام الأسماء

عندما يتقابل الأشخاص للمرة الأولى، عادة ما يقدمون أنفسهم للآخرين أو يقوم شخص آخر بتقديمهم. بالنسبة لتقديم الذات، فإنه عادة ما يتم بشكل مباشر إلى حد ما، ومن الممكن أن يتم ذلك فى بداية اللقاء أو بعد مـرور وقت من بدء المحادثة. أما التقديم الـذى يؤديه شخص آخر عنا، فإنـه يميل إلى أن يكـون أكثر تعقيدًا بعض الشـىء، وذلك لأن الشخص

الذى يتولى عملية التقديم يجب أن ينظم المقابلة، ويعلن عن أسماء الأشخاص الذين يقوم بتقديمهم، ومن الممكن أن يقول شيئًا عنهم.

عندما يقوم شخص بتقديم شخص آخر أو وصفه، فإنه يحتاج إلى القيام بثلاث مهام: أولاً يحتاج إلى إيجاد سبب واضح لهذا التقديم، ثانيًا يحتاج إلى أن يقول شيئًا إيجابيًا عن كلا الشخصين، وثالثًا يحتاج هذا الشخص إلى وضع أساس يستطيع أطراف التقديم إقامة محادثة بناء عليه. إن الوصف المثالى هو الذى يعتمد على هذه الخطوات الثلاث. ولكن بعض الأشخاص الذين يتولون عملية التقديم يكونون متلهفين للغاية لإعطاء سبب مقنع لهذا التقديم، فينتهى بهم الأمر بتضخيم إنجازات الشخص الذى يتحدثون عنه (كقول: "هذه سوزان، أبرع عازفة بيانو فى المدينة!")، بينما يوجد بعض الأشخاص الآخرين الذين يهتمون بتقديم وصف دقيق وصادق لدرجة أنهم يفشلون فى ترك شىء للشخص الذى يتحدثون عنه ليتحدث عنه بعد ذلك (كقول: "اسمح لى أن أقدم لك "تشارلز" - إنه يعمل الآن على مراجعة نظرية "فيرمات".).

إن الجزء الأساسى فى الدور الذى يلعبه الشخص الذى يتولى عملية التقديم يكمن فى عرض أسماء الأشخاص الذين يقدمهم (كقول: "سوزان" أريد أن أعرفك بـ"تشارلز"، "تشارلز"، هذه "سوزان"). وعلى الرغم من أن هذه الخطوة قد تبدو بسيطة للغاية، فإنها قد تكون محفوفة بأنواع عديدة من المشاكل ليس من ضمنها نسيان المقدم أسماء بعض الأشخاص. فنظرًا للضغوط الهائلة التى يقع تحتها المقدم، فمن السهل عليه كثيرًا إفساد هذا الجزء المهم من التقديم. كما أنه عادة ما يكون من الصعب إلى حد كبير تقديم أشخاص لا نعرفهم جيدًا. ولكن هذا لا يعنى أن معرفة شخص ما بشكل جيد تسهل من هذا الأمر، لأنه من الشائع أن يفشل الشخص الذى يتولى عملية التقديم فى تذكر اسم أحد أصدقائه المقربين أثناء تقديمه. ومن حسن الحظ أنه توجد العديد

من الطرق التى يمكن أن يستخدمها المقدم ليحفظ ماء وجهه ووجه الشخص الذى يقدمه عند التعرض لمثل هذه المواقف.

إحدى هذه الطرق التى يمكن أن يتبعها المقدم هى أن يسأل الشخص عن اسمه فى بداية عملية التقديم. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يقول: "عفوًا، ولكن لا أستطيع تذكر اسمك". وعندما يرد عليه الشخص الذى يقدمه قائلاً على سبيل المثال: "مارجريت سميث"، من الممكن أن يرد عليه المقدم قائلاً: "نعم، إننى أعرف اسمك جيدًا ولكن ما أريد معرفته هو اللقب الخاص بك!". ومن الطرق الأخرى التى يمكن أن يتبعها المقدم لتفادى الإحراج، أن يترك مساحة خالية مسموعة، تلك المساحة التى تخصص لذكر اسم الشخص الذى يقدمه، وذلك على أمل أن يبادر الشخص نفسه بذكر اسمه. وفى هذا الموقف، عادة ما يكون الشخص الذى يتم تقديمه متعاونًا للغاية. فعلى سبيل المثال، عندما يقول مقدم الشخص: "وهذا هو..." ثم يترك مساحة كافية للحديث ليوضح أنه على وشك أن يذكر اسمه، فإن الشخص الذى يتم تقديمه عادة ما سيبادر لينقذه، ويبادر بقول "... مارجريت سميث" قبل أن يلاحظ أى شخص أن المقدم نسى اسم من يقدمه. هناك طريقة أخرى تتمثل فى تقديم وصف شامل ومعمم للشخص، بحيث لا يتضح أنه تجنب ذكر اسمه. وهناك طريقة أخرى أيضًا يمكن استخدامها فى مثل هذه المواقف تتمثل فى تقديم عذر سريع عندما يصل الشخص للمرحلة الحرجة التى من المفترض أن يقدم فيها أسماء الأشخاص - فعلى سبيل المثال، قد يقول الشخص: "هل لى أن أقدم كلًا منكما للآخر.... أوه لا! لقد نسيت أن والدة زوجتى قد وصلت توًا! إننى مضطر للذهاب الآن، أيمكنكما أن تقوما بهذه المهمة نيابة عنى؟".

هناك بعض الأشخاص الذين يحاولون التأكيد على تذكر اسم الشخص الذى يقدمونه. فعلى سبيل المثال، عندما يقدم أحد الأشخاص

"بيـل" إلى "تـوم"، فإنه يقـول: "بيـل" أود أن أقدم لك "تـوم". وأثناء مصافحتهمـا باليـد يقول "بيـل": "أهلًا "تـوم"". بينما يقـول "توم": "أهـلًا "بيـل"". إن تكرار ذكـر الأسماء بهـذا الشكل يوفر لـك أسلوبًا ملائمًـا للغاية للتأكيد على تذكر أسماء الأشخاص، بالإضافة إلى إظهار المعانـاة التى لقيتها لذكر الاسم الشخصـ الآخر. ففى الولايات المتحدة الأمريكيـة وكنـدا، حيث تنتشر هذه العادة على نطـاق واسع إلى حد ما، تلقى هذه الطريقة تقديرًا إيجابيًـا. فالأشخاص الذين يكررون الأسماء يلقـون إعجابًا أكثر ممن لا يفعلـون، ما لم يكن الشخص يحاول اكتساب أيـة ميـزة لنفسه من خلال ذلك، ففى هذه الحالـة يعد ذكر الاسم نوعًا من التملق والمداهنة.

وهنـاك العديد من الأسباب التى تكمن وراء نسيان أسماء الأشخاص الذين لم نقابلهم سوى من فترة قليلة. أحد هذه الأسباب يتمثل فى عدم كونها جاذبة للانتباه، بالإضافة إلى احتمال وجود الكثير من العوامل المشتتة. أما السبب الثالث فيكمن فى احتمال وجود العديد من الأسماء لدرجة يصعب معها تذكرها. والسبب الرابع يكمن فى قلق بعض الأشخاص لدرجة تعجزهم عن تخزين المعلومات فى ذاكرتهم. فالأشخاص الذين لديهم قدرة هائلة على تذكر أسماء الأشخاص يكونون شديدى التحمس للحديث. والعديد منهم يستخدم وسائل مساعدة على التذكر. ولقد اشتهر رئيس الوزراء البريطانى "بنيامين ديزرايل" بأن لديه ذاكرة قوية للغاية لحفظ الأسماء. ولكن هذا لا يعنى أن هذه الذاكرة لم تكن تسقط أى شىء. فعندما سئل عما يفعله عندما ينسى اسم أحد الأشخاص، اعترف بأنه دائمًا ما يلجأ إلى نفس الإستراتيجية، فكان يلتفت إلى هذا الشخص ويقول له: "كيف حال شكواك القديمة؟"، ولقد أوضح "ديزرايل" أن هذه الطريقة دائمًا ما كانت تنجح.

الحركات المعبرة أثناء المغادرة

إن الذاكرة يحكمها عاملان هما "الأولية" و"الحداثة" – فأفضل المعلومات التى نتذكرها هى تلك المعلومات التى تم ذكرها أولاً أو فى النهاية. وهذا هو بالضبط ما يحدث فى المقابلات الاجتماعية. فأكثر العوامل التى تسهم فى تكوين آرائنا وانطباعاتنا عن شخص ما هو ما يحدث فى بداية مقابلتنا له وما يحدث فى نهاية هذه المقابلة. لذا، فإننا نستثمر الكثير من الجهد فى التحية وطقوس المغادرة، فنحن نعرف بشكل غريزى أن الطريقة التى يرانا بها الآخرون تعتمد على الكيفية التى نتبعها فى الترحيب بالآخرين ووداعهم.

وفى بعض الحالات نجد أن طقوس المغادرة تتشابه إلى حد كبير مع طقوس التحية. فالمغادرة، مثل التحية تمامًا، ترتبط بعملية الانتقال من مرحلة إلى أخرى[١٢]. كما أن طقوس المغادرة تتماثل مع طقوس التحية فى البناء الزمنى ولكن بشكل عكسى – فبينما تتكون التحية من "مرحلة التعارف" و"مرحلة التقارب" و"مرحلة الالتقاء"، فإن المغادرة تتكون من "مرحلة الانفصال" و"مرحلة الانسحاب" و"مرحلة الوداع".

تخيل أن هناك شخصين يجلسان فى أحد المطاعم لتناول مشروب بعد العمل، ثم أدرك أحدهما أنه قد حان الوقت لمغادرة المكان، واختلس نظرة سريعة على ساعته. إن هذه الحركة تعد أول "إشارة تقدم "توضح نية هذا الشخص للمغادرة، كما أنها تحدد بداية "مرحلة الانفصال". وهذه المرحلة تعطى الفرصة لكل منهما أن ينسق ما سيقوم به مع الآخر ومن ثم يصبح كلاهما مستعدًا لعملية المغادرة، دون أن يترك أحدهما الآخر. ويحدث ذلك من خلال عملية تبادل معقدة لبعض الإشارات. فعلى سبيل المثال، قد يقوم الشخص دون وعى منه، ردًا على ما فعله زميله عندما نظر إلى الساعة، بلمس حقيبته التى يحملها، ثم يستمران

فى الكلام لفترة قصيرة. بعد ذلك يقوم زميله الذى نظر إلى الساعة بتوجيه نفسه ناحية الباب ليشير بذلك - دون وعى منه - إلى المكان الذى يهدف إليه، وعلى الفور يكون رد فعل الشخص الآخر هو أن ينتهى من احتساء شرابه. فى كل مرحلة من هذا التتابع المنظم الحركة، نلاحظ أن تصرفات كل شخص تشير إلى نيته للمغادرة، بينما الشخص الآخر يحاول توضيح ذلك له - فما يفعله أحدهما إنما يقصد به: "إننى أخطط للمغادرة، ما رأيك؟ "أما ردود أفعال الشخص الآخر فتبدو كأنها تقول: "هذا أيضًا مناسب لى، وسأكون سعيدًا لإنهاء هذا اللقاء".

إن الإشارات التى يتم تبادلها مع أشخاص لا يعرفون بعضهم البعض بشكل جيد عادة ما يغلب عليها التردد وعدم التأكد. أما الإشارات التى يتم تبادلها بين الأصدقاء المقربين فيغلب عليها الوضوح والدقة. ولكن حتى عندما تتسم الإشارات المتبادلة بين الأصدقاء بالوضوح والدقة، فإنها عادة ما تكون مصحوبة ببعض العبارات الإيجابية المطمئنة والتى يتم استخدامها لضمان عدم شعور الشخص الآخر بالهجر. فعلى سبيل المثال، إذا قام الشخص الذى نظر إلى ساعته فى المثال السابق فجأة قائلًا: "يجب أن أغادر الآن"، فإنه ربما يحاول أن يطمئن زميله بأن هذا الأمر خارج على إرادته وأن نيته للمغادرة لن يكون لها أى تأثير على صداقتهما على الإطلاق.

عندما يريد الأشخاص مغادرة صحبة ما، فإنهم يحتاجون إلى عمل شيئين - يحتاجون إلى إنهاء اللقاء بشكل ناجح، كما يحتاجون إلى توضيح أن العلاقة التى تربطهم بالشخص الآخر لن تتأثر على الإطلاق بهذه المغادرة. ولكى ينجح المتحدثان فى توصيل الجزء الأول من الرسالة، فإنهما يحتاجان إلى استخدام "إشارات الإنهاء"، ولكى يرسلا الجزء الثانى من الرسالة، فإنهما يحتاجان إلى تبادل "إشارات توطيد العلاقة".

هنـاك كـم هائل مـن إشـارات الإنهـاء التـى يمكـن أن يستخدمها الأشخاص. وبعض هذه الإشارات لغوية، وبعضها غير لفظى. ومن الطرق التـى يستخدمهـا الأشخاص فى إنهـاء المحادثة تقليل قـدر الوقت الذى يستهلكـه الفرد فى النظر إلى الشخص الآخر، بالإضافة إلى التقليل من استخدام إشارات "التجاوب غير المباشر" أثناء حديث الشخص الآخر. وكمـا عرفنا مـن قبل، فإن هـذا النوع مـن الإشارات يتمثل فـى الإيماء بالرأس أو استخدام بعض الأصوات المعـبرة عن الاستحسان والمصممة لتشجيـع الشخص الآخر، على التحـدث والتوضيح له أن المستمع لا يريد أخـذ دفة الحديـث منه. إن التقليل مـن استخدام هذه الإشـارات غالبًا مـا يبعث برسالة واضحـة إلى المتحدث وهى أن المحادثة قد أوشكت على الانتهاء. إن حركات الرأس والذراعين والرجلين يمكن أن تستخدم أيضًا فـى توصيل الرغبـة فى المغـادرة إلى الشخص الآخـر. فالإيماء السريع بالرأسـ، ونقـل ثقـل الجسم من سـاق إلى أخـرى، ووضـع اليدين على ذراعى المقعد – كل هذه الحركات "المعبرة عن النية" تستخدم لتوضيح أن الشخصـ يستعـد للمغادرة. وعـادة ما تكون بعض إشـارات الإغلاق واضحة وجريئة، ولكن معظمها لا يكون واضحًا تمامًا، ولكن حتى عندما تكـون هذه الإشارات واضحة بالكاد، فإن معظمها ينجح فى الوصول إلى الهدف المنشود منها.

أما إشارات توطيد العلاقة، فيتم استخدامها لطمأنة الشخص الآخر بأن إنهاء اللقاء لا يشير إلى الرغبة فى قطع العلاقة بينهما. ويتم توصيل هذه الرسالة من خلال أنواع عدة من الحديث:

- **الحديث التبريرى.** إن الأشخاص الذين يريدون المغادرة عادة ما يعلنون أنهم سيغادرون لأنهم مضطرون لذلك، وليس لرغبتهم فى ذلك. فعلى سبيل المثال، أثناء إحدى الحفلات، قد يلتفت أحد الضيوف إلى صاحب

الحفل قائلًا: "أنا آسف، ولكننا مضطرون لمغادرة الحفل مبكرًا، فقد وعدنا جليسة الأطفال بالعودة إلى المنزل فى الحادية عشرة".

- **حديث الاستمرارية.** يحاول بعض الأشخاص طمأنة بعضهم البعض عن طريق استخدام بعض الكلمات الأخرى التى توحى بمد العلاقة فى المستقبل. فعندما يودعون أحدًا، يقولون أشياء على غرار العبارات: "أراك قريبًا"، "ابق على اتصال"، أو"سأتصل بك الأسبوع القادم".

- **حديث التقدير والامتنان.** هناك بعض الأشخاص يحاولون حماية علاقاتهم من خلال التعبير عن مدى امتنانهم وتقديرهم للشخص الذى ينوون مغادرته. فعندما يهمون بمغادرة أحد التجمعات الاجتماعية - على سبيل المثال - فإنهم يخبرون المضيف بمدى استمتاعهم بهذه الأمسية. وبالمثل، عندما يلتقى شخص بأحد زملاء الدراسة القدامى مصادفة ثم يريد توديعه، فإنه عادة ما يعبر عن بالغ سعادته بهذه المصادفة من خلال تعليقات مثل: "من دواعى سرورى أن أراك ثانية".

عادة ما يكون هناك العديد من الضغوط التى يتعرض لها الضيوف الذين يهمون بمغادرة حفل ما تدفعهم للمبالغة فى التعبير عن تقديرهم وامتنانهم، خاصة عندما يكونون قد سمعوا الضيوف الآخرين وهم يعبرون لأصحاب الحفل عن مدى استمتاعهم بالأمسية عند مغادرتهم. فهم يشعرون بأنهم يجب ألا يكونوا أقل من الضيوف السابقين، وأن يقولوا شيئًا مبتكرًا. وهذا الأمر قد يعطى الفرصة لظهور نوع من "تصعيد الامتنان"، حيث يشعر كل فرد بأنه مرغم على استخدام أسلوب أكثر روعة للتعبير عن امتنانه من الأسلوب الذى استخدمه من سبقه من الضيوف. ولقد عبر "مارك ناب" عن هذا الموقف بقوله:

> تخيل، على سبيل المثال، الدقائق الأخيرة فى إحدى حفلات الكوكتيل،

> ستجد عددًا من المدعوين يصطف أمامك ليودعوا صاحب الحفل، كما ستسمع كل شخص يسبقك يقول شيئًا مثل: "لقد قضينا وقتًا رائعًا معك "سينثيا". لقد كان ممتعًا ومسليًا للغاية. شكرًا جزيلاً لك...". والآن يحين دورك لكى تعبر عن امتنانك. ونظرًا لأن هناك العديد من عبارات الشكر والامتنان التى قيلت من قبل، فإنك قد تجد نفسك مجبرًا على إضافة بعض العبارات التأكيدية التى لا تشعر بها على الإطلاق، ولكنها ضرورية حتى لا تبدو غير ممتن أو تقول شيئًا قد قيل من قبل. لذا تجد نفسك تنطلق قائلاً: "سينثيا"... كان حفلًا رائعًا حقًا! لا أتذكر أننى قضيت وقتًا ممتعًا مثل هذا من قبل، ولابد أن تشرفينا بزيارتك أنت وزوجك يومًا ما". وبعد مرور وقت على هذا الحفل، ستجد أن زوجتك التى كانت ترافقك تسألك عن الحكمة وراء هذه الدعوة العفوية التى قمت بعرضها. وستكتشف أنك أنت نفسك لا تعرف السبب وراء عرضك لهذه الدعوة[١٢].

أثناء تأدية طقوس المغادرة، عادة ما يتحرك الأشخاص بعيدًا عن بعضهم البعض ثم يعودون مرة أخرى. فإذا رأيت أحد الأشخاص وهو يودع شخصًا آخر، ستلاحظ كيف يتحرك أحدهما خطوة للوراء أو عدة خطوات للابتعاد عن الشخص الذى يودعه، ثم تجده يعود مرة أخرى إلى موقعه الأصلى، وفى بعض الأحيان قد يكرر هذه العملية عدة مرات. وتعرف هذه الظاهرة باسم "ظاهرة اليويو" وهى ظاهرة شائعة الحدوث للغاية فى الأماكن التى تشجع على القيام بهذا النوع من الحركة، وحينما لا يكون الشخص تحت وطأة أى ضغط يدفعه لترك المكان بسرعة. فإذا لاحظت شخصين يتبادلان الحديث فى الطريق، عادة ما ستجد أن أحدهما أو كليهما يتحرك بعيدًا ثم يعود ثانية إلى مكانه مرة أخرى كتمهيد لرحيله بالفعل.

منذ عدة سنوات، عندما كنت ألاحظ تصرفات الأشخاص فى قلب مدينة أوكسفورد، أتذكر أنه كان هناك شخصان قاما بالتحرك بعيدًا

عـن بعضهما البعض ١٧ مرة وذلك قبل أن يفترقا تمامًا! وجدير بالذكر أن "ظاهرة اليويو" تبدو من الوهلة الأولى إحدى حالات التردد السيئة - أو الحركة المسرحية المعروفة بـ fausse sortie (الخروج الزائف) والتى يتظاهـر فيها الممثل بأنه يغـادر خشبة المسرح، ثم يعـود إليها ثانية على الفور. ولكن هـذا غير صحيح، حيث إن هذه الظاهرة تعد نتيجة طبيعية لتصـارع إشـارات الإنهاء وإشـارات توطيـد العلاقة معًـا. فعندما يبدأ الأشخاص فى إنهاء المحادثة، فإن إحدى الحركات التى يقومون بها هى الابتعاد قليلاً عن الشخصـ الآخر. وبالمثل، فإنهم يريدون أيضًا توضيح أن استمـرار العلاقـة بينهم وبين الشخص الآخر لا يـزال مهمًّا بالنسبة لهـم، لذا نجدهم يعودون للتحرك مرة أخرى فى اتجاه بعضهم البعض. فلكى يشـيروا إلى رغبتهم فى إنهاء اللقاء وأن العلاقة بينهم لاتزال كما هـى لم تتغير، نجد أنهـم كثيرًا ما ينتهون بالتردد ما بين الحركة للأمام والخلـف. والتناوب بين هذين النوعين من الإشـارات هو الذى يؤدى إلى ظاهرة اليويو.

ربما يقوم الأشخاص بمعانقة أو تقبيل أو مصافحة بعضهم البعض قبل أن يفترقوا بشكل فعلى - فالقرار هنا عادة يعتمد على ما قاموا به بالفعل أثناء التحية فى بداية اللقاء. ولكن هذا لا يعنى بالضرورة نهاية مرحلة الانفصال، حيث إنهم عادة ما سيكررون بعض الحركات التى قاموا بها من قبل، وفى بعض الأحيان ربما يكررون التسلسل كله قبل المغادرة الفعلية. أما "مرحلة الانسحاب" فى عملية المغادرة فعادة ما تتم بطريقة مباشرة إلى حد ما - حيث يستدير كلا الشخصين أو أحدهما ببساطة وينصرف. ولكن حتى هذه المرحلة الأخيرة من مراسم الوداع عادة ما تتضمن بعض الحركات المعبرة التى تظهر ما يفكر فيه الأشخاص أثناء مغادرتهم.

عندمـا يقـترب الأشخاص مـن بعضهـم البعض عادة مـا يركزون

انتباههم على الجزء الأمامى من الجسم - فيعدلون رابطة العنق، أو يغلقون أزرار السترة ، أو يضبطون شعرهم من الأمام. ولكن عندما يتحرك الأشخاص بعيدًا عن بعضهم البعض، فإنهم عادة ما يركزون انتباههم على الجزء الخلفى من الجسم؛ لأنهم يعرفون أن هذا الجزء هو أكثر جزء يمكن ملاحظته من قبل الشخص الآخر. والطريقة التى يضبط بها الشخص مظهره من الخلف عادة ما تفشى أشياء عن شخصيته دون قصد منه. فعلى سبيل المثال، عندما يتحسس أحد الأشخاص شعره من الخلف لضبطه عندما يكون على وشك الانسحاب، فإن ذلك يشير إلى أنه يدرك - وإن كان ذلك فى اللاوعى - أن هناك من يلاحظه من الخلف أثناء سيره بعيدًا.

إن عادة اهتمام الشخص بهندمة الجزء الخلفى من جسمه قبل المغادرة تعد من الأمور المميزة لشخصية النساء أكثر من الرجال، وذلك لأنه عادة ما يتم تقييم شكلهن أو الإعجاب بهن من الناحية الخلفية للجسد أكثر من الرجال. ففى بعض الأحيان نجد أن المرأة تضع يدها خلفها وتقوم بجذب القميص الذى ترتديه إلى أسفل قبل أن تهم بمغادرة المكان. وتعرف هذه الحركة المعبرة باسم "الإخفاء الخلفى"، وهى توضح أن المرأة محل الملاحظة عادة ما تكون قلقة بشأن حجم الجزء السفلى منها. أما المرأة التى تكون لديها ثقة بنفسها وفخورة بمظهرها من الخلف، أو التى تريد جذب الانتباه إليها، فإنها تحاول إظهار ذلك من خلال ضبط ملابسها أو غير ذلك من الحركات اللافتة قبل أن تهم بالمغادرة.

عندما يتحرك الأشخاص مبتعدين عن الشخص الآخر، فإنهم فى بعض الأحيان يبدأون "مرحلة الوداع"، والتى يقومون فيها بإلقاء نظرة خاطفة من فوق أكتافهم على الشخص الآخر أو يلتفتون إليه ويلوحون له قبل أن يستمروا فى طريقهم. وعندما تكون المغادرة غير مهمة بالنسبة

للأشخاص، فإنهم لا يلتفتون إلى الشخص الآخر. ولكن عندما تكون المغادرة لها أهمية من الناحية العاطفية، فإنه عادة ما تكون هناك رغبة قوية فى الالتفات لإلقاء نظرة أخيرة على الشخص قبل السير للابتعاد عنه. وأحد الأسباب وراء الالتفات للشخص مرة أخرى أنهم يكونون شديدى الأسف لهذا الفراق، ولا يريدون أن يحدث انفصال. وهناك دافع آخر وراء ذلك يكمن فى معرفة ما إذا كان الشخص الآخر لا يزال ينظر إليهم أم لا. فمن الأمور المطمئنة لك عندما تهم بمغادرة شخص ما أن تجد أن هذا الشخص لم يتحول عنك بعد وأنه لا يزال يراقبك حتى تختفى بشكل نهائى من مجال رؤيته. إن طرق المغادرة تتماثل مع طرق التحية، حيث إن جميعها يدور حول توطيد العلاقات بين الأشخاص ومنح الاطمئنان للشخص الآخر. ونظرًا لأن هذه الأهداف تتحقق من خلال تبادل بعض العبارات القصيرة والإشارات السريعة، فإن ذلك يوضح مدى أهمية الدور الذى تلعبه الحركات المعبرة فى حياتنا.

٧. الحركات المعبرة فى الحياة الملكية

فـى إحدى الزيـارات الرسمية لدولة البرازيل، ذكر عـن دوق إدنبرة أنه طلب من أميرال برازيلى أن يخبره عما إذا كانت هذه الميداليات البراقة الموجـودة على صدره قد فاز بها نتيجـة عمل مميز قام به أم لا. ولقد رد عليـه الأميرال: "نعم يا سيدى، فلم أحصل عليها نتيجة لمصاهرة إحدى العائـلات المالكـة". إن الملكية لا تقـوم بالطبع على الإنجـازات - وإنما تعتمـد على الأصل والمصاهرة. فمثـل المشاهير، نجد أن أفراد العائلات الملكيـة دائمًـا ما يكونون فى بـؤرة الضوء، ولكن فى الوقـت الذى يحتاج فيه المشاهـير إلى بذل الكثير من الجهد لكى يحافظوا على هذه الشهرة ويظلوا فى بؤرة الضوء، نجد أن أفراد العائلة المالكة يحتفظون بشهرتهم بغض النظر عما يحققونه من إنجازات.

فالأشخاص الذين يرغبون فى الحفاظ على موقع سلطة يحتاجون بشكل دائم إلى تذكير الآخرين بمدى أهميتهم - كما يحتاجون أيضًا إلى أن يتبعوا سلوكًا مسيطرًا، وأن يصمموا على آرائهم، وأن يتخلصوا من أى شخص يحاول أن يتحداهم فى هذا الموقع. ولكن الحال لا يكون

هكذا مع الشخصيات الملكية، فنتيجة لأنهم يحصلون على هذه المكانة من خلال عائلاتهم لا إنجازاتهم التى حققوها، فهم لا يحتاجون إلى التصرف بشكل مسيطر. ونظرًا لأن هذا المنصب مؤمن لهم، كما أن جمهور العامة دائمًا ما يطيعهم ويذعن لهم، فإنهم فى الواقع يستطيعون إرسال العديد من الإشارات التى يغلب عليها طابع الود والارتباط بينهم. وفى بعض الأحيان، نجدهم يتوددون إلى الآخرين عن طريق التصرف بشكل يغلب عليه الخضوع.

الحركات المعبرة عن الود

عـادة ما يشعر الأشخاص بالقلق والخجـل عندما يقابلون الملوك – فهم يشعـرون بالارتباك والحيرة وبأن لسانهم قد عقد عن الكلام ولا يعرفون ماذا يقولون. حتى الأشخاص ذوو السلطة والقوة الذين يديرون مؤسسات ضخمـة فى الدولة من الممكن أن يصابوا بالبلاهـة ويتلعثموا فى الكلام عندمـا يقابلون أفرادًا من العائلة المالكـة. ولكى يواجه أعضاء العائلات المالكة هـذا التأثير ويبثـوا الطمأنينة فى نفوس هـؤلاء الأشخاص، فقد اعتادوا استخدام بعض الإشـارات الودودة مثل الابتسام وإلقاء النكات، كمـا يوجهون انتباههم إلى مـا يقوله هؤلاء الأشخاص. فهذا هو الوجه العصـرى للملكيـة. ولكن إذا مـا شاهدت بعض الأفـلام التى تستعرض حيـاة العائلة المالكة فى بريطانيـا، فستجد أنها لا تحتوى على الكثير من الابتسـام. فعلـى الرغم من أن "جورج الخامسـ" – على سبيل المثال – كان يشتهر بروح الفكاهة، فإنه لم يكن يظهر ذلك على الملأ، بل إن معظم الصـور التى بقيت لدينا له تحمل ملامح قاسيـة. وعندما سئل عن هذا الأمر كان يرد قائلاً: "نحـن أبطال البحر لا نبتسم أثناء العمل". كذلك نجـد أن ابنـه الأول "إدوارد" أمير ويلز قد اشتهر بكـثرة الفكاهة، على

الرغم من أن هذا الجانب من شخصيته أصبح أقل وضوحًا بعد أن نجح فى اعتلاء العرش ولقب بـ"إدوارد الثامن"، بينما نجده قد اختفى تمامًا بعد تنحيته عن العرش. أما "جورج السادس" الذى خلف أخاه "إدوارد"، فقد وضع لنفسه صورة يغلب عليها طابع الجدية والابتعاد عن الفكاهة. فقد كان نادرًا ما يبتسم أمام العامة، مفضلاً بذلك أن يسلك سلوك والده "جورج الخامس" الذى يتسم بالإحساس بالمسئولية والواجب.

وتعد الملكة "إليزابيث" - الملكة الأم - مسئولة إلى حد كبير عن التحول الذى طرأ على السلوك الملكى من حيث الود والتقرب إلى العامة. فأثناء الغارات الجوية التى شنتها ألمانيا على بريطانيا خلال الحرب العالمية الثانية فى أواخر عام ١٩٤٠، قامت بعدد من الزيارات إلى منطقة الإيست إند (حى العمال) فى لندن، حيث قابلت الأشخاص الذين يعيشون هناك وتحدثت معهم عن الصعاب التى يواجهونها. ولقد تعجب الأشخاص الذين قابلوها كثيرًا من الطريقة الودودة التى عاملتهم بها والتى كانت خالية من أية رسميات، والطريقة التى ركزت بها على ما يقولونه. ولقد وصف "هارولد نيكلسون" فى المذكرات الخاصة به التأثير الذى تركته على العامة فى ذلك الوقت:

... عندما توقفت السيارة الخاصة بها، انطلقت منها الملكة برشاقة وسط الثلوج وسارت فى اتجاه مستقيم وسط جموع الناس وبدأت فى التحدث إليهم. ولمدة دقيقة أو دقيقتين ظل الناس يحدقون بعيونهم ويفغرون أفواههم فى اندهاش. ولكنهم بعد ذلك بدأوا فجأة يتحدثون جميعهم فى وقت واحد قائلين: "أهلاً بك يا جلالة الملكة! انظرى إلينا هنا!" فلقد كانت الملكة تتميز بأنها تجعل كل فرد من هذه الحشود يشعر كأنها تكلمه وحده. وأعتقد أن ذلك يرجع إلى ما تتميز به من عينين واسعتين للغاية تفتحهما عن آخرهما وتلتفت بهما إلى كل شخص بشكل مباشر[1].

وقد زادت انبساطية العائلة المالكة فى التعامل فى عام ١٩٧٠ عندما قامت الملكة الحالية "إليزابيث الثانية"، أثناء إحدى زياراتها الرسمية إلى دولة أستراليا، بأداء أول "جولة سير" ملكية، وذلك عن طريق السير بجانب الجمهور المحاط بحاجز ومقابلة الأشخاص الذين كانوا يلوحون لها أثناء تحركها بالسيارة. وفى تلك الأيام كان السير بالقرب من الجمهور يمنح الجمهور الفرصة لمصافحة الملكة، بل إنه كان يمنحهم فى بعض الأحيان القليلة الفرصة لتبادل بعض الكلمات البسيطة معها. وفى أيامنا هذه أصبحت جولات السير الملكية بالقرب من الجمهور أكثر ودية، وأصبح كل من الملكة ودوق إدنبرة يتعمدان الدخول فى حوارات مع الناس. وعندما يتحرك أبناؤهم الأمراء "تشارلز" و"آن" و"أندرو" و"إدوارد" وسط حشد من الأشخاص المحبين لهم، يزداد الابتسام وتتعالى أصوات الضحك والفكاهة.

إن روح الفكاهة تلعب دورًا رئيسيًّا فى كل من التصور الذى يضعه العامة فى عقولهم عن العائلة المالكة وتصور العائلة المالكة عن نفسها. ولقد روى "روبرت لاسى" أحد المواقف التى تعرض لها كل من الملكة والأمير "فيليب" وهما يستقلان سيارتهما فى طريق ضيق وموحل بالقرب من "ساندرينجهام"، فمع حركة السيارة تناثر الوحل على امرأة كانت تسير فى هذا الطريق[٢]. فصرخت المرأة ونعتتهم بشىء ما، فنادت عليها الملكة واعتذرت لها وقالت: "أنت محقة فى كل ما قلته يا سيدتى"، ثم سأل الأمير "فيليب" الملكة عما قالته هذه المرأة، فردت الملكة عليه بأنها نعتتهم بـ"الأوغاد". عندما كان دوق إدنبرة فى سن أصغر كان معروفًا بروح الدعابة، كما كانت الملكة، مثل والدتها من قبلها، معروفة أيضًا بأنها موهوبة فى التقليد. والأميرة "آن" أيضًا تمتلك روح السخرية والدعابة التى يغلب عليها طابع الخدعة والجرأة، بينما الأمير "تشارلز" يتسم بالقدرة على السخرية دون أن يلفت الأنظار إليه . إن روح الدعابة التى

تتمتع بها العائلة المالكة تلطف كثيرًا من علاقتها بالجمهور. فعلى سبيل المثال، إذا شاهدت الأمير "تشارلز" وهو يصافح أحد أفراد الجمهور، ستلاحظ أن الحديث المتبادل بينهما يتخلله الضحك، الذى ينبع بعضه نتيجة التعليقات الطريفة الصادرة عن الأمير، والبعض الآخر منه ينبع من تعليقات الآخرين.

إن هـذه الأحاديـث المتبادلة التى يغلب عليها طابـع الدعابة عادة ما تحمـل معهـا رسائل مهمـة، حيث توحى بـأن الأمير "تشارلـز" لا يلتزم دائمًـا بالرسميات، كمـا أنه يمتلك إحـدى المزايا التى تعـد من أكثر ما يقيمه الشعب الإنجليزى - وهى روح الدعابة. ولقد اكتشف عالم النفس "روبـرت بروفـين"، من جامعـة ميريلانـد، أن الضحك عـادة ما يكون مـن الإشارات المعـبرة عن الخضـوع - أى أن الشخـص التابع عادة ما يستخدمه لاسترضاء الشخص المسيطر، بينما يحاول الشخص المسيطر أن يجعـل التابعـين لـه يضحكون لكى تظل لـه اليد العليا علـى الموقف[٢]. ويظهـر ذلـك بوضـوح عندما نـرى الأمـير "تشارلز" يسير بـين حشود الجماهـير مداعبًا إياهم من حين لآخر، وهو ما يعزو ظاهريًّا إلى رغبته فـى جعل كل شخـص يشعر بالبساطة والراحة، بينمـا هو يفعل ذلك فى الواقع من أجل أن ترتفع أصوات الضحك التى تسبب له نوعًا من الإشباع والإرضـاء. وفى بعضـ الأحيان قد يرد أحد أفـراد الجمهور بتعليق بارع ينجـح فى إضحاك "تشارلز". ولكن هذا الأمر لا يلغى فكرة أن الضحك يمثـل إحدى الحركات المستخدمة للاسترضـاء - ولكنه يشير فقط إلى أن الأمير "تشارلز" أحيانًا ما يسعد بالتواضع مع الآخرين.

وإحدى الحركات المعـبرة التى يتميز بها الأمير "تشارلز" هى حركة رفـع حاجبيه. فهـو يستخدم هذه الحركـة المعبرة فى المحادثـة، وغالبًا عندما يتحدث إلى شخص ما لا يعرفه جيدًا، وعندما يحب أن يظهر أنه منتبـه. ودائمًا ما يصاحب رفع الحاجبـين توسيع ضئيل للعينين، لإظهار

اهتمامه بما يقوله الآخر، ومن المهم للغاية أن نضع فى الاعتبار درجة توسيع العينين، وذلك لأنه إذا رفع حاجبيه دون أن يحدق بعينيه، فإن ذلك قد يوحى بالغطرسة. وبالمثل، فإنه إذا كان يحدق بعينيه بشدة، فإن ذلك قد يدل على أنه لا يصدق ما يقوله الشخص الآخر. وكقاعدة عامة، نجد أن الأشخاص المسيطرين لا يقومون برفع حواجبهم، بل إنهم فى الواقع يخفضونها لكى يبدوا أكثر تهديدًا للآخرين. لذا، عندما يرفع الأمير "تشارلز" حاجبيه، فهو بذلك يؤدى إحدى حركات الخضوع والتواضع. كما أنه يحاول أن يبدو منتبهًا، ولكن فى هذا الموقف نجد أن هذه الحركة تمثل دون قصد منه إحدى حركات الاسترضاء. وهذا لا يعنى بالضرورة أن "تشارلز" كان يظهر كشخص خاضع - فنظرًا لأن شخصيته تعتمد على مكانته الملكية، فإنه يستطيع استخدام إشارات الاسترضاء بشكل عارض دون أن يبدو كشخص خاضع.

الحركات المعبرة عن التباعد

إن ظروف الرفاهية المحيطة بالحياة الملكية مصممة لتضفى عليها صبغة الغموض والتفرد، ولتؤكد أن أفراد العائلة المالكة مختلفون تمامًا عن العامة من الناس. ويعد الوقار والالتزام بالشكليات من الصفات الأساسية التى يتسم بها أفراد العائلة المالكة لأنها تميزهم عن رعاياهم. والمشكلة هنا تكمن بالطبع فى أن الالتزام بالشكليات يتنافى تمامًا مع بساطة السلوك، الأمر الذى يجعل من الصعب على الحاكم أن ينال الحب والاحترام معًا. إن هذه المتطلبات المتناقضة التى يجب أن تتوافر فى الملكية قد تم إدراكها منذ زمن طويل. ففى كتاب *The Book of the Courtier* الذى نشر عام ١٥٨٢، تحدث كاتبه "بالدازيرى كاستيليونى" عن الصعوبة التى يلقاها الحاكم عندما يحاول الجمع بين

اللـين والحـزم[٤]. وكما كتب السـير "روبرت ناونتون" عـام ١٦٤١ واصفًا كيـف استطاعت الملكة "إليزابيـث الأولى" أن تبنى "الجسر الذى عبرت من خلالـه إلى قلوب الأشخاص". فلقـد استطاعت فعل ذلك من خلال "الدمـج بين اللين والعظمة" — حيث ورثـت الصفة الأولى عن أمها، أما الصفـة الثانية فقد ورثتها عـن أبيها[٥]. وفى هذه الأيـام، لا تزال الحياة الملكيـة مليئة بالكثير من هذه المتطلبات التى تلزم الحاكم بأن يجمع بين العظمة واللين فى الوقت نفسه. فوجود صفة واحدة دون الأخرى لن يؤدى إلى نجاح الحاكم. فلا بد لمن ينتمى للأسرة المالكة أن يظهر عالى المقام ولكن فـى الوقت نفسه يستطيع العامة الوصول إليه، وأن يبدو ودودًا دون أن يرفع الكلفة ويزيل الرسميات بينه وبين العامة.

إحـدى الطرق التى يستخدمها الملـوك من أجل الحفاظ على المسافة التـى تفصلهـم عن الآخريـن تتمثل فى السلـوك الذى يتبعونـه. فأفراد العائلـة المالكة غالبًا مـا يظلون منفصلين عن غيرهم مـن العامة، ومن ثـم فإن الاتصال بهم يميل إلى أن يتـم بطريقتهم. فأثناء جولات السير التى يقومون بها بالقرب من الجمهور، يكون أفراد العائلة المالكة هم من يحـددون الأشخاص الذين سيقومون بتحيتهم. كما أنهم هم من يبدأون التحيـة عن طريـق مد أيديهم، وهـم من يضعون نهايـة للأحاديث التى يتبادلونهـا، ويتم ذلك فـى الغالب عن طريق المصافحـة مرة أخرى. إن المسافـة الرمزيـة بين العائلة المالكـة والعامة عادة ما تنعكـس أيضًا من خـلال المسافـة الجسدية، فالملكـة تقف علـى مسافة ذراع مـن العامة، ولكنها لا تقترب كثيرًا منهم.

ولقد أشار الصحفى "سيمون هوجارت" إلى أن الملكة لديها ثلاثة تعبيرات أساسية: "التحديق بصرامة تقترب من العبوس، والبهجة، والاهتمام النشط... وهذا التعبير الأخير هو الذى تستخدمه فى الحفلات الرسمية التى تقام فى حديقة القصر"[٦]. ففى المناسبات الرسمية، عادة

ما تتبنى الملكة تعبيرًا يغلب عليه طابع العظمة والرزانة، ولكن فى بعض الأحيان قد تظهر مشاعرها العفوية ـ وذلك كما حدث عندما أبلى حصانها بلاءً حسنًا فى سباق الديربى. وتكون الملكة فى أفضل حالاتها فى المناسبة الرسمية الاجتماعية وعندما تكون فى حالة استرخاء تام. ولكنها تجد صعوبة بالغة فى ذلك عندما تكون المواقف غير واضحة ما إذا كانت رسمية أم غير ذلك.

إن التباعد الرمزى بين أفراد العائلة المالكة والعامة يتم التعبير عنه أحيانًا من خلال اللغة المستخدمة ـ على سبيل المثال، الطريقة التى قد يستخدمها كل فرد من أفراد العائلة المالكة للإشارة إلى نفسه من خلال استخدام الضمير "نحن". إن استخدام الضمير "نحن" من قبل الملوك يعد من التقاليد القديمة للغاية — فهو نابع من فكرة أن الحاكم يمثل أكثر من مجرد فرد واحد. ويقال إن استخدام هذا الضمير بهذه الطريقة يرجع إلى الوقت الذى انفصلت فيه الإمبراطورية اليونانية، حيث كان أحد الإمبراطوريين فى روما بينما كان الآخر فى القسطنطينية. كما عُرف عن الملكة "فيكتوريا" استخدامها لعبارة "نحن غير مستمتعين على الإطلاق" لتشير إلى أنها هى نفسها غير مستمتعة على الإطلاق. وقد يكون هذا الأمر مضللاً لسببين. الأول هو أنه لا يوجد أى سجلات تدل على أنها قد استخدمت هذه العبارة، والثانى أن هناك الكثير من الأدلة التى توضح أن الملكة "فيكتوريا" عادة ما كانت مستمتعة بحياتها، حيث تضمنت مذكراتها عبارة "إننى مستمتعة للغاية" بشكل متكرر، بالإضافة إلى أنه من المعروف أنها كانت تهاجمها نوبات ضحك لا تستطيع السيطرة عليها[٧]. وجدير بالذكر أيضًا أن استخدام الملوك للتعبير "نحن" لا يحدث دائمًا بشكل مباشر. فعلى سبيل المثال، كان "إدوارد الثامن" عادة ما يستخدم هذا التعبير فى مراسلاته مع "واليس سيمبسون". ففى أحد خطاباته كتب قائلاً: "لا يوجد أى شخص أو أى

شىء يستطيع أن يفرقنا نحن (WE).... بارك الله فينا نحن (WE)"[٨].
فالضمير نحن (WE) هنا لا يشير إليه هو فقط ولكن إليهما معًا، حيث استخدم الضمير نحن (WE) بالإنجليزية للدمج بين أول حرفين من اسميهما بالإنجليزية: "Wallis" و"Edward".

وأفراد العائلة المالكة أكثر ميلاً لاستخدام كلمة "شخص" عند الإشارة إلى أنفسهم. فعندما سئل الأمير "تشارلز" عن إمكانية أن يصبح ملكًا للبلاد، أجاب قائلاً: "لم أستيقظ من نومى يومًا وأنا أقول "مرحى...". ولكننى أعتقد أن الأمر يأخذ وقتًا حتى تستطيع أن تستوعب أن الناس يحبون شخصًا ما". إن استخدام كلمة "شخص" عادة ما تستبدل بصيغة المتكلم صيغة الغائب المفرد، بحيث توحى بأن المتكلم يتحدث عن شخص آخر بدلاً منه. وهذا الأمر يجذب الانتباه بعيدًا عن المتحدث نفسه ويحوله فى اتجاه الدور الذى يقوم به. فعندما يشير أحد الأشخاص إلى نفسه بكلمة "شخص"، فهو عادة ما يقلل من فرديته. ولكن أهم ما يميز هذا الأمر هو أنه يخلق مسافة بين المتكلم والأشخاص الذين يخاطبهم، حيث إنه يعامل المتكلم وكأنه شخص غير موجود.

حركات اليد

إن التباعد الرمزى يمكن أن يتم التعبير عنه أيضًا من خلال وضعية الجسم. فإذا شاهدت أفراد العائلة المالكة، فستلاحظ أن لديهم طرقًا مميزة فى عقد أيديهم:

- **وضعية المصافحة.** تستخدم الملكة العديد من وضعيات اليد، ولكن الوضعية المفضلة التى غالبًا ما تظهر بها هى وضعية "المصافحة"، والتى تضع فيها راحة إحدى يديها فى راحة اليد الأخرى - ونجد أنها عادة ما تضع

يدهـا اليسرى أعلى يدها اليمنى. هناك وضعية أخرى مرتبطة بالوضعية السابقة تقوم بها الملكة، حيث تقوم بتشبيك أصابع إحدى يديها مع أصابع اليـد الأخرى. وفـى هاتـين الوضعيتين، نجـد أن اليدين تتصـلان أمام الجسد، وفى معظـم الحالات يتم وضعهما فى وقار على حجرها. وجدير بالذكـر أيضًا أن كلتا الوضعيتين هما فى الأساس وضعيات دفاعية؛ ولكن نظـرًا لأن اليدين متشابكتان، فإنهما تظهران فى وضع مسالم لا يمثل أى تهديد.

- **حقيبة اليد.** مثل العديد من نساء جيلها، عادة ما تسير الملكة وحقيبة يدها متدلية من تحت ذراعها. ولكنها تتميز عن غيرها من النساء؛ حيث إن حقيبة يدها تكون أنيقة إلى حد كبير. كما أنها لا تكون ممتلئة بالكثير من أدوات الماكياج وتذاكر المرآب والنقود، وذلك لأن هناك شخصًا آخر يحمل لها مثل هذه الأشياء. فهى عادة ما تستخدم حقيبة يدها من أجل إرسال بعض الإشارات المبهمة بالنسبة للجمهور من حولها - فمن المعروف على سبيل المثال أن الملكة عندما تمد يدها للإمساك بحقيبة يدها، فإن هذه الحركة تعد إشارة لمساعديها إلى أنها على وشك التحرك لمكان آخر.

- **وضعيـة الطاووس.** من عادات دوق إدنبرة التجـول وهو يشبك كلتا يديه خلـف ظهره. وتعرف هـذه الوضعيـة بـ"وضعية الطاووس"، وهى إحدى الحـركات المعبرة المميـزة للدوق. وهو يـؤدى هذه الحركـة ولكن "بشكل نصفـى"، وذلك عن طريق وضع يده اليسرى وراء ظهره أثناء المصافحة. إن حركة وضع اليدين خلف الظهر تعد من الإشارات الدالة على السيطرة والسيـادة، وذلك لأنها تـبرز الجسم تاركة إياه بـلا حماية من أى هجوم يوجـه له مـن الأمام. فهذه الحركـة تظهر الشخص وكأنـه يقول: "انظر إلىّ، فأنـا شديد الثقـة بأنه لا أحـد سيهاجمنى، لذا، فإننـى مستعد لأن أضـع يـدى خلف ظهرى، بحيث لا تكونان فى وضعيـة تسمح لهما بالدفاع عنـى". ونستطيع القول إن دوق إدنـبرة لم يستخدم هذه الوضعية إلا بعد تتويجـه دوقًـا لإدنبرة، حيث كان قبـل ذلك يفضل أن يعقـد يديه أمامه.

وأحد الأسباب التى جذبت الدوق لاستخدام هذه الوضعية هو حقيقة أنها تجعله يبدو واثقًا من نفسه. أما السبب الآخر فيكمن فى أن هذه الوضعية تجعلـه يبدو مختلفًا تمامًا عـن الملكة ـ فبينما تعقد الملكـة يديها أمامها، نجده هو يعقد يديه خلف ظهره. إن حاجة الدوق إلى أن يظهر مميزًا عن الملكة شديدة للغاية، حتى أنه إذا لم تكن هناك وضعية الطاووس، لاحتاج لأن يبتكرها هو.

- **وضعية الجيب.** لكى يضمن تميزه عن والديه، تجنب الأمير "تشارلز" كلتا الوضعيتين: وضعية تشبيك اليدين ووضعية الطاووس. فبدلاً من تشبيك يديه أمام جسده أو خلفه، نجد أنه يدس يده اليمنى فى جيب السترة التى يرتديها. وتعرف هذه الوضعية باسم "وضعية الجيب"، وفى حالة الأمير "تشارلز" نجد أنها تتكون من عدة عناصر مميزة. ففى البداية نجد أن هذه الحركة تتضمن رفع غطاء الجيب قليلاً، إذ يسمح ذلك بدخول اليد إلى جيب السترة، ثم تأتى بعد ذلك مرحلة وضع اليد بالفعل داخل الجيب، وأخيرًا تأتى سلسلة متتابعة من الحركات القصيرة التى يعبث فيها الأمير بغطاء الجيب دون أن يضع يده فى جيبه. إن وضعية الجيب تحدث نتيجة رغبة غير واعية من الشخص فى إخفاء يده ـ ليس كلتا يديه، ولكن اليد الأقوى فى الاثنتين. وعندما يخفى الأشخاص أيديهم، فهذا يشير إلى رغبتهم فى إخفاء مشاعرهم أو كبح رغبات قد تسيطر عليهم فجأة. وعندما يضع "تشارلز" يده داخل جيبه، نجد أنه يستخدم إبهامه أحيانًا كعلامة "للتوقف"، بحيث يظل إبهامه ظاهرًا بينما تظل أصابع يده مختفية داخل جيبه. وهذا الأمر فى حد ذاته من الأمور المدهشة، وذلك لأن الحركات التى تعتمد على إظهار الإبهام بشكل مميز تعد إحدى إشارات التعبير عن "الرجولة" ـ فهذا هو بالضبط ما يفعله الصبية الأقوياء عندما يدسون إبهامهم داخل الحزام الذى يرتدونه أو يدسون أيديهم داخل جيوب سراويلهم مع ترك الإبهام خارج الجيب.

الحركات المعبرة من خلال التلامس

عـادة ما يعد التلامس إحدى الحركات المشـيرة إلى المكانة الاجتماعية. ولقـد أشـارت إخصائية علـم النفس الاجتماعى "نانسـى هينلي" إلى أن الأفـراد ذوى المكانـة الاجتماعيـة المرموقة عادة مـا يتحفظون بشأن التلامسـ مع من هم دونهـم مكانة، ومن ثم فهم بدورهـم يُحرمون من حـق التلامس مع من هم أعلى منهـم مكانة. فالتلامس إحدى الحركات "المذكرة بالمكانة الاجتماعية" – فالفكرة تكمن فى أنه من خلال ملاحظة أساليـب التلامس بين مجموعة من الأشخاص، من الممكن أن تعرف من هـو الشخص المسيطـر على الآخر[١]. وهذا يمكن أن يكـون واضحًا للغاية فى الحيـاة الملكية. فعندما يقوم أفراد العائلة المالكة بعمل جولة بالقرب من الجمهـور، نجد أنهم هم من يبدأون المصافحـة ومن ثم فهم الذين يمنحـون الإذن إلى مـن يخاطبونهم لكـى يستطيعوا لمسهـم بالمصافحة أو غيرهـا. ونظـرًا للعلاقـة بين التمتـع بالسلطة والحـركات التى تعتمد علـى التلامس، فهناك قواعد صارمة يجـب أن يتبعها الأشخاص الذين يتلامسون مع الملك من جانب واحد. فبعيدًا عن المصافحة نجد أنه ليس مسموحًـا لأى شخص بأن يلمس شخص الملكـة. فعندما تم اختراق هذه القاعدة، أثناء قيام رئيس الوزراء الأسترالى بوضع ذراعه حول الملكة فى عام ١٩٩٢، كان ذلك حدثًا عالميًا.

إن موقـف الاستراليين من التعامل مع الملـوك من خلال اللمس يعود إلى فـترة طويلـة. فعندمـا كان "إدوارد" أمير ويلز يـزور أستراليا عام ١٩٢٠، كان الأمـر يبدو كأن كل شخصـ هنـاك يحاول الاحتكاك به. وقد وصف هذا المشهد فى مذكراته قائلاً:

إن "جنون التلامس" يعد من الظواهر المميزة للغاية المرتبطة بأسفارى،

> وكان ذلك يحدث عن طريق اندفاع مجموعة كبيرة من الأشخاص للمس أى جزء من أمير ويلز. فعندما أدلف وسط أى حشد من الأشخاص، أجدهم يلتفون حولى كالأخطبوط. لا أزال أسمع صيحة أحدهم الحادة وهو يصرخ فى حماس قائلاً: "لقد نجحت فى لمسه!". حتى أن الأمر يبدو أنهم إذا لم يكن فى استطاعتهم الوصول إلىَّ من أجل لمسى، فإن ضربة على رأسى بجريدة مطوية كانت هى التى سترضى رغبتهم[10].

هنـاك وقت فى العصور الوسطى كان يعتقد فيه بشكل كبير أن الشخص الـذى يصاب بمرض "تدرن الغـدد الليمفاوية بالرقبة" ـ وهو اضطراب غـددى ـ يمكـن علاجه من خلال لمـس الملك الذى يحكمـه. وقد استمر الاعتقاد فى هذه "اللمسة الملكية"، كما كانت تسمى، منذ عصر "إدوارد المعـترف" وحتى عـام ١٧١٤، عندما حصلت الملكـة "آن" على آخر لمسة ملكيـة من قبل الملـك البريطانى.[11] وعلى الرغم مـن انتهاء الاعتقاد فى القـوة العلاجيـة للمسة الملكيـة، فإن هنـاك رغبة فطرية قديمـة للغاية فـى لمس أفراد العائلة المالكة أو التعرضـ للمس منهم. لذا يسعى العديد مـن الأشخاص للوصول إلى الملـوك لمصافحتهم. وفى مثل هذه المواقف، يصبـح التلامسـ وسيلة للإدراك ـ فمـن خلال لمس أحد أفـراد العائلة المالكـة يشعر الأشخاص بأنهم يدركون بعضـ السحر الملكى فى أنفسهم كما يربطون أنفسهم بشىء خالد خارق للزمن.

إن الطريقـة التـى يلامسـ بهـا الأشخاصـ بعضهـم البعضـ أثناء الحديث عادة ما تكشف أشياء عن العلاقة بينهم والتى يفضلون أن تظل غـير ظاهرة. وهناك مثال مثير للغاية حدث عام ١٩٥٣. فى ذلك الوقت كانت الأميرة "مارجريت" على علاقة حب سرية مع قائد السلاح الجوى "بيتر تاونسيند" والذى كان يعمل لدى والدها الملك. لقد كان إخفاء هذه العلاقة أمرًا ضروريًا، حيث كانت الأميرة تبلغ من العمر فى ذلك الوقت ٢٢ عامًـا فقـط بينمـا كان "تاونسيند" يبلـغ من العمـر ٣٨ عامًا. ومما

عقـد الأمور بشكل أكبر أنه كان مطلقًا. ولقـد شاعت أخبار هذه القصة الغراميـة أثناء حفـل التتويج. فقبل أن تبدأ مراسـم حفل التتويج، كانت الأميرة "مارجريت" تنتظر داخـل البهو الرئيسى لقصر ويستمينيستر، وكان "تاونسينـد" يقـف بالقـرب منهـا. ودون وعـى منها تحولـت إليه الأمـيرة "مارجريـت" وقامت بإزالـة بعض الويـر العالـق بياقته. ولقد كانت هذه الحـركة الدقيقـة غيـر الواضحـة ـ والتى كانت تعبر عن الود والحميميـة ـ هـى التى أظهرت للعالم كلـه أن الأميرة "مارجريت" واقعة فى حب "تاونسيند".

لعل من العوامل التى جعلت من الحركة التى قامت بها الأميرة "مارجريت" ملحوظة للغاية حقيقة أنها تنتمى إلى عائلة ليس لها أن تظهر عواطفها على الملأ. فحتى يومنا هذا، لا يزال من النادر أن يتلامس أفراد العائلة المالكة مع أشخاص آخرين من خارج العائلة، إلا إذا كان ذلك من أجل المصافحة، كما أنه من النادر أن يحدث أى احتكاك عن طريق اللمس بين أفراد العائلة المالكة على الملأ. وفى الواقع، لو كان ذلك يحدث فى بلد أجنبى، لوصف علماء النفس العائلة المالكة بـ"مجتمع عدم اللمس" — ويقصد به المجتمع الذى يقل فيه التلامس ليصل إلى الحد الأدنى له. فعلى سبيل المثال، عندما ذهبت الملكة ودوق إدنبرة فى جولة فى دول الكومنولث عام ١٩٥٣، قاما بترك الأمير "تشارلز" ـ الذى كان يبلغ من العمر فى ذلك الوقت خمسة أعوام ـ مع مربيته. وعندما عادا بعد ستة أشهر تم اصطحاب "تشارلز" إلى المطار لاستقبال والديه. وعندما حضر كل من الملك والملكة، لم يقوما بحمل "تشارلز" أو معانقته أو تقبيله، وبدلاً من ذلك قاما بمصافحته ـ بمعنى آخر، قاما باستخدام التحية التى عادة ما يلجأ إليها الأشخاص مع الغرباء أو المعارف، حتى فى العصر الحالى، ولكنهم لا يلجأون إليها مع الأطفال، خاصة إذا كان هذا الطفل هو طفلهم الصغير الذى ابتعدا عنه لمدة ستة أشهر!

إن قلة التلامس بين أفراد العائلة المالكة يرجع فى جزء منه إلى حقيقة أنهم يحتاجون إلى تكوين صورة عن أنفسهم توحى بعدم إمكانية الوصول إليهم، حتى بين أنفسهم. كما ينبع أيضًا من كثرة الأعباء والواجبات التى يجب أن يقوم بها كل من الملكة ودوق إدنبرة، والفرص القليلة التى تتوافر لهما ليكونا مع أولادهما. فعندما كان الأمير "تشارلز" صغيرًا، كان لا يرى والدته إلا مرتين يوميًا - نصف ساعة فى الصباح ونصف ساعة فى المساء. أما باقى الوقت، فكان يجلس مع المربيات المسئولات عن رعايته[12].

إذا كان هناك ميزان لقياس اللمسة الملكية، فسنجد أن الملكة والأمير "فيليب" سيكونان على أحد طرفى الميزان، بينما الأميرة "ديانا" فى الطرف الآخر المقابل لهما. إن الجانب الحسى فى شخصية الأميرة "ديانا" كان واضحًا للغاية، فى كل من طريقة تربيتها لولديها - حيث كانت دائمًا ما تعانق طفليها "ويليام" و"هارى" وتلامسهما - والطريقة التى كانت تتواصل بها مع العامة. فبينما كان أفراد العائلة المالكة يشغلون أنفسهم بتكوين صورة توحى بعزلتهم الملكية، كانت "ديانا" تعمل فطريًّا على الاتصال بالأفراد الذين لا ينتمون إلى العائلة المالكة. فعندما كان الناس ينتظرون مقابلتها، عادة ما كانت تندفع لتحيتهم. وبدلاً من الحفاظ على المسافة بينها وبين العامة، كانت تتحرك معهم فى حيزهم الحسى لكى تعطى انطباعًا بأنها تقابلهم بطريقتهم هم وليس بطريقتها هى. ولقد كان أسلوب "ديانا" فى التعامل مع العامة يحمل نوعًا من "التلقائية"[13]. فمن خلال اقترابها من الجمهور وتقبلها لهم، واستعدادها لسماعهم، ومنحهم تركيزها الكامل، كانت تخلق جوًّا من الدفء والتلقائية يترك انطباعًا لا يمكن محوه على الأشخاص الذين قابلتهم - ولقد كان هذا الانطباع يشبه كثيرًا المشاعر التى أثارتها الملكة الأم لدى الكثير من الأشخاص أثناء الحرب العالمية الثانية.

إن جميــع الأشخاص الذيــن قابلتهم "ديانا" شعــروا بأنها قد تركت لمساتهــا عليهــم ـ وكانت جميع هــذه اللمسات رمزيــة وكان البعض منها ماديًّــا. وعندما قامت "ديانا" بافتتاح عيــادة لعلاج الإيدز فى مستشفى ميدل سكس بلندن فى عام ١٩٨٧، تم تصويرها وهى تصافح أحد الشباب الذيــن كانوا يعانون من هذا المرض. ولقــد كان لهذه الصورة تأثير كبير علــى تغيير صورة هذا المرض عند كثير من الأشخاص. ففى ذلك الوقت كان هنــاك قــدر كبير من التحامل ضــد كل من يعانى مــن هذا المرض. ولكن عندمــا جلست الأميرة "ديانا" بجوار أحد مرضى الإيدز وأمسكت بيــده، قضت نهائيًّا على هــذا التحامل. بلمسة واحــدة منها، استطاعت "ديانــا" أن تثبــت أن مرضى الإيــدز لا يختلفون عــن أى مرضى آخرين مصابين بأمراض مزمنة تهدد حياتهم.

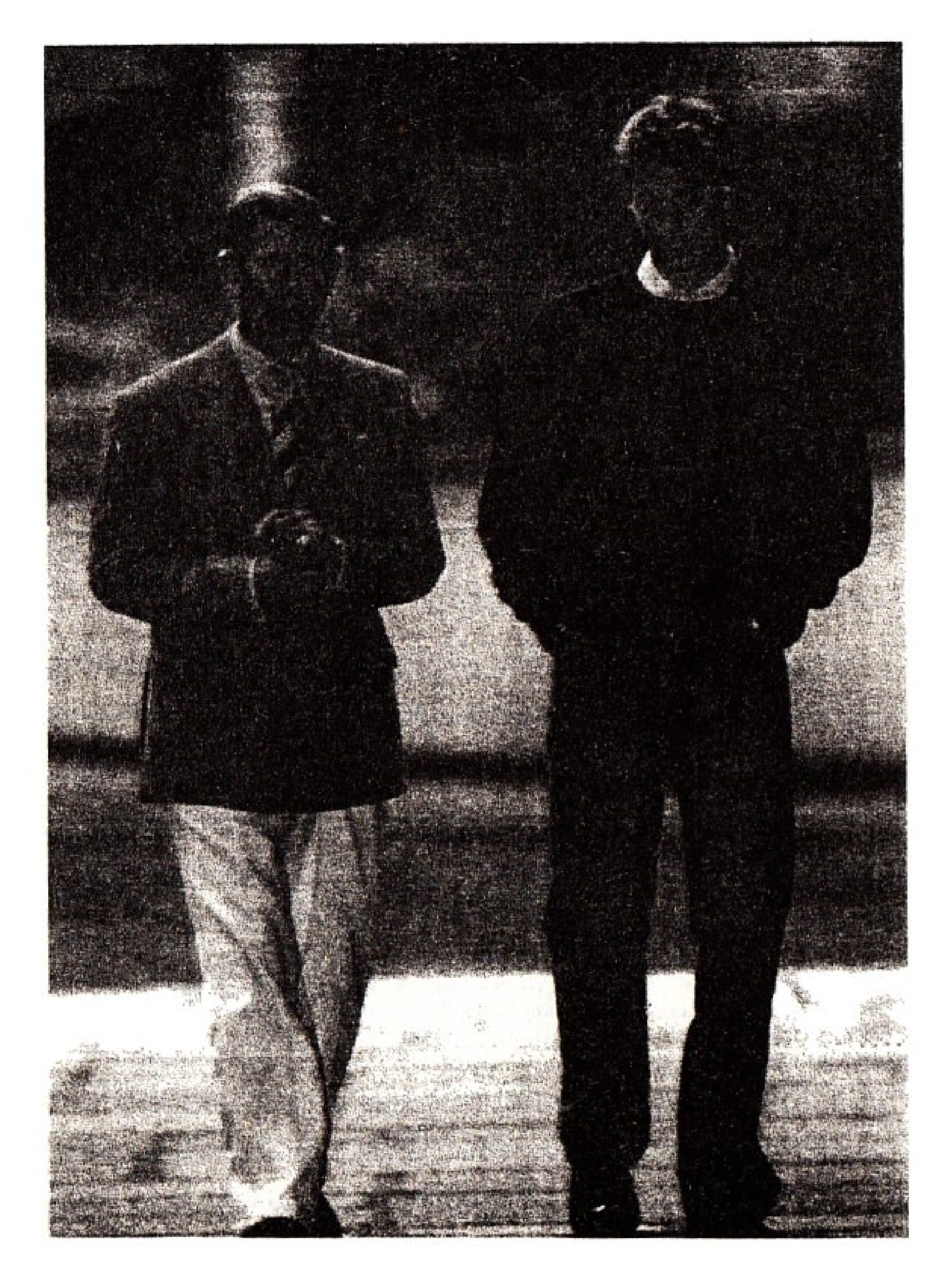
عــادة مــا كان يقال إن "ديانــا" كانت معشوقة لكثير مــن الأشخاص نتيجة للنشاط الخيرى الذى كانت تقوم به، بالإضافة إلى حسها المرهف وجمالهــا الرائع. إن جميع هــذه العوامل بلا شك لعبت دورًا كبيرًا، ولكن أكثر ما جذب إليها العامة هو الطريقة التى كانت تتواصل بها مع الآخرين من خلال التلامس. فاللمسة هى أقدم تعبير تلقائى عن الحب والصداقة. فمن خلال التقرب إلى العامة، استطاعت "ديانا" أن تلمس وترًا حساسًا للغاية لديهم[٤]. كما أنها أظهرت مشاعرها على طبيعتها ـ وهذا نادرًا ما تفعله العائلة المالكة. فقبل أن تتوفى "ديانا"، كان "تشارلز" يبدو متقبلاً للقيــود المفروضة التــى تفرضها التقاليد والأعــراف الملكية على الكيفية التــى يتم بها إظهار المشاعر الحقيقية، الأمر الذى كان يمليه عليه تقليد العائلــة المالكة. وعلى الجانب الآخر، كانت "ديانــا" تتخطى هذه القيود وتتقــرب من العامة، مما دفعهــم إلى حبها. ومنذ وفــاة "ديانا"، أصبح اللمســ جزءًا من علاقة "تشارلز" بـ "ويليام" و"هارى". فقد شوهد فى بعضــ الأحيان يعانقهما بــل ويقبلهما — هذه الأفعال التى كانت تقوم بها

"ديانــا" مع طفليهــا على الملأ والتــى لم يكن "تشارلــز" يتعرض لها هو نفسه عندما كان صغيرًا.

الحركات المعبرة للأمير "تشارلز"

عندمــا كان يظهر كل من "تشارلز" و"ديانا" مــع بعضهما البعض، كان يفترضــ دائمًا أن "ديانــا" خجولة بينمــا "تشارلز" يغلــب عليه الهدوء ورباطـــة الجأش. لقــد كانت "ديانــا" شخصية خجولــة بالفعل. ولكن "تشارلــز" تنتابه أحيانًــا بعض نوبات الارتباك والخجــل أيضًا. ويتجلى ذلــك بوضوح من خلال مجموعة من "الحــركات البديهية المهدئة" التى كان يستخدمها "تشارلز" على الملأ:

- **العبــث بطرف الكم**. إن معظم عادات "تشارلز" تتألف من حركات معبرة عــن بدايــة انتقاله مــن موقف إلى آخر ـــ أى الحركات التــى تصدر عنه عندمــا يتخطى حــدًّا غير مرئى للانتقــال من موقــف إلى آخر. ويمكنك ملاحظــة ذلك إذا شاهدتــه وهو يخرج من سيارته فــى أحد المهرجانات ويمد يــده بأسلوب مميز عبر جسده ليصل إلى طرف الكم المقابل. وهذه الحركــة تعــرف باسم "العبــث بطرف الكم" ـــ وهو عادة ما يلجــأ إليها عندمــا يظهر على الملأ أو عنــد الانتقال من موقف إلى آخر. وعلى الرغم مــن أن "تشارلز" يؤدى هذه الحركة بطريقته الخاصة، فإن هذه الحركة تتشابــه كثيرًا مع *الحــركات المعبرة عن القلق* والتــى يستخدمها الآخرون عندمــا يقتربــون من شخص ما ـ مثل عقد أذراعهــم حول أجسادهم، أو هندمــة ملابسهم، أو مداعبــة شعورهم. ومعظم الأشخاص يستطيعون استخــدام مجموعة متنوعة من الحركات المعبرة عن القلق، وقد يتوقفون عن استخدام إحدى هذه الحركات من أجل استخدام حركة أخرى. ولكن "تشارلــز" ظل متمسكًا بحركــة العبث بطرف كمه منذ بــدأ استخدامها



العبث بطرف الكم. إحدى العلامات الدالة على القلق والارتباك تظهر من خلال هذه الإشارة الصغيرة والمعبرة للغاية ـ وهو ما يتضح هنا من خلال صورة الأمير "تشارلز".

عندما كان شابًا. ولقد أصبحت هذه الحركة أحد المؤشرات الدالة على المشاعر التى تسيطر على الأمير "تشارلز"، حيث إنها تعد وسيلة للتخلص من القلق الذى يشعر به كما توفر له إحساسًا بالأمان - وهذا ما يجعل هذه الحركة تتشابه كثيرًا مع ما يسميه المحللون النفسيون "العنصر الانتقالى". ويبدو أن هذه العادة قد انتقلت من "تشارلز" إلى بعض الأشخاص الآخرين، حيث إن "تونى بلير" قد أصبح هو الآخر يلجأ إلى العبث بطرف كمه.

- **إدخال رابطة العنق.** إحدى الحركات المعبرة الأخرى التى يستخدمها "تشارلز" عندما ينتقل من موقف إلى آخر تتمثل فى ضبط رابطة العنق. ويحدث ذلك فى الغالب عن طريق إدخال طرف رابطة عنقه داخل السترة التى يرتديها. ونجد أن هذه العادة قد تمكنت منه وتأصلت فيه، حتى أنه قد يقوم بضبط رابطة العنق حتى وإن كانت لا تحتاج للضبط أو حتى عندما لا يكون مرتديًا إياها من الأساس! وعندما يرتدى الأمير "تشارلز" رابطة عنق سوداء، فإنه عادة ما يضع يده أسفل ياقة سترته، وكأنه يرتدى رابطة عنق ويريد ضبطها.

- **حك ثنية الأنف.** من عادات "تشارلز" أيضًا حك الثنية الموجودة بين أنفه ووجنته بإصبعه السبابة. وهو يميل إلى فعل ذلك فى المناسبات العامة عندما يشعر بأن حشود الجماهير ترقبه.

- **فرك شحمة الأذن.** إحدى الحركات المعبرة الأخرى التى يستخدمها "تشارلز" تتمثل فى "فرك شحمة الأذن"، والتى تتضمن جذب شحمة الأذن ثم فركها فى سرعة شديدة خلسة. وهو يؤدى هذه الحركة عندما يشعر بأنه مرتبك إلى حد ما.

- **الحديث الجانبى.** إن للأمير "تشارلز" طريقة مميزة للغاية فى التحدث من جانب فمه، والتى عادة ما يستخدمها عندما يريد التأكيد على أمر

ما ـ وهى أيضًا طريقته للتعبير عن أنه بصدد الانتقال من حالة لأخرى أثناء التحدث، كأن ينتقل ـ على سبيل المثال ـ إلى حالة مزاجية أكثر مرحًا. وعادة ما يستخدم الممثلون "الحديث الجانبى" كطريقة للإشارة إلى إنهم يتحدثون عن مسألة جانبية بعيدًا عن نطاق الحوار، أو يتآمرون مع الجمهور. وهذا بالضبط ما يفعله "تشارلز" عندما يتحدث من أحد جانبى فمه ـ فهو يخرج على نطاق دوره الطبيعى كأمير ليتقمص دورًا أكثر ألفة يأمل أن يشارك به مع العامة.

إن حقيقة أن "تشارلز" يصدر حركات مهدئة بديهية يستخدمها فى أوضاع مختلفة يعد من الأمور الموحية للغاية. فبعد عقود من أداء الواجبات الملكية، من المتوقع أن يكون "تشارلز" محصنًا إلى حد ما ضد أى اضطرابات قد يتعرض لها أثناء وجوده بين حشد كبير من العامة. ولكن الأدلة الواقعية توحى بعكس ذلك، حيث إنه عندما يواجه حشدًا كبيرًا من الجمهور يمد يده من أجل أن يضبط رابطة عنقه أو يعبث بطرف كمه أو يؤدى الحركتين معًا فى وقت واحد. وعلى الرغم من أن "تشارلز" من الشخصيات التى تتمتع بقدر كبير من الخبرة والحكمة، فإن هذه الأشكال البسيطة للتهدئة تظهر جانبًا حساسًا سريع التأثر بالمواقف التى قد يتعرض لها من شخصيته.

الحركات المعبرة للأميرة "ديانا"

هناك العديد من الحركات المميزة التى كانت تستخدمها الأميرة "ديانا"، يغلب على معظمها طابع الخجل. فقد كان من عادات الأميرة "ديانا" ـ على سبيل المثال ـ النظر إلى أسفل أثناء تحدثها مع غيرها من الأشخاص، وقد يحمر وجهها خجلاً فى بعض الأحيان. وقد بدأت هذه العلامات الخارجية فى الاختفاء مع تقدمها فى العمر، إلا أن "ديانا" لم

تكف أبدًا عن التعبير عن شعورها بالخجل بشكل ظاهرى. فقد كان هناك ستة من تعبيرات الوجه تتميز بها "ديانا" عند التعبير عن مشاعرها:

- **توسيع العين.** كانت "ديانا" تتمتع بعينين واسعتين، وعادة ما كانت تحاول إظهارهما عن طريق رسم تعبير "تحديق العين" على وجهها. فأحد الأشياء التى يجدها الأشخاص جذابة للغاية عند الأطفال الرضع هى حجم أعينهم بالنسبة لحجم باقى الوجه - حيث تعد هذه العيون الواسعة إحدى العلامات الموحية بالأمان الفطرى لأنها تجعل الآخرين يشعرون بالحماية والاحتواء. وبالمثل نجد أن النساء الناضجات يستطعن الظهور بمظهر أكثر ضعفًا واستثارة ردود أفعال مشابهة من خلال توسيع أعينهن. وهذا بالضبط ما كانت تفعله "ديانا" - حيث كانت تقوم بتوسيع عينيها من أجل أن تشعر الآخرين بأنهم فى حاجة إلى النظر إليها.

- **الابتسامة المميزة لعائلة "سبنسر".** لقد اشتهرت "ديانا" بابتسامتها الخلابة المتألقة. وهذه الابتسامة لم تكن ابتسامة اصطناعية أو زائفة - ولكنها كانت ابتسامة صادقة نابعة من القلب تغلب عليها كل صفات الصدق والأصالة، حيث كان هناك تماثل ونشاط فى حركة العضلات المحيطة بالعينين.

- **الابتسامة المتحفظة.** كان من عادات "ديانا" غير المألوفة زم شفتيها وجذبهما إلى أحد جانبى الفم عندما تبتسم. لقد كانت هذه الابتسامة فى الواقع ابتسامة متحفظة، عادة ما كانت تستخدمها عندما تشعر بالخجل أو الحرج. فمن خلال التحفظ فى ابتسامتها على هذا النحو تظهر "ديانا" أنها مستمتعة ولكنها فى الوقت نفسه تشعر بأنه من غير اللائق أن تظهر استمتاعها بشكل واضح.

- **الابتسامة الخجولة.** يتم التعبير عن هذه الابتسامة من خلال خفض الرأس ورفع العينين إلى أعلى. ويعد ذلك استنساخًا للنظرة التى يمنحها

الطفل الصغير إلى الأشخاص البالغين، حيث ترتفع عيناه إلى أعلى أثناء النظر إليهم. وعندما كانت "ديانا" تلجأ إلى استخدام هذا التعبير، كانت تبدو أصغر سنًا وأكثر رقة. وكما سنناقش فيما بعد فى الفصل التاسع، فإن هذه الابتسامة تعد من الابتسامات الجذابة أيضًا، لذا كانت "ديانا" تبدو شديدة الجاذبية عندما تستخدم هذه الابتسامة.

- **الابتسام مع إمالة الرأس.** عادة ما كانت "ديانا" تميل برأسها إلى أحد الجانبين عندما تبتسم. وكما عرفنا مسبقًا، فإن إمالة الرأس تعطى انطباعًا بالخضوع والضعف أيضًا. فعن طريق إمالة رأسها إلى أحد الجانبين، كانت "ديانا" تبدو ودودة ومسالمة للغاية.

- **الابتسام مع الالتفات بالرأس بعيدًا.** يحدث هذا النوع من الابتسام عندما كانت "ديانا" تلتفت برأسها بعيدًا عن الشخص الذى تحدثه بينما تنظر إليه وهى تبتسم. وينتج عن ذلك - ما أسماه "تشارلز دارون" - "تعبير مهجن" الذى يتكون من رسالتين متناقضتين تمامًا: الابتسام الذى يدل على التقرب من الشخص الآخر، والالتفات بالرأس إلى الجانب الآخر الذى يشير إلى الرغبة فى الابتعاد عنه وتجنبه[٥]. إن التناقض بين هاتين الرسالتين هو الذى يضفى على التعبير المهجن طابعًا جذابًا لا يقاوم - مثل السبيكة المعدنية المخلطة، التى تكون أقوى فى صورتها المركبة من عناصرها المفردة.

عندما يتحدث الأشخاص مع بعضهم البعض عن الطريقة التى تبتسم بها "ديانا"، فإن أكثر الابتسامات التى يتذكرونها هى الابتسامة التى يصاحبها التفات الرأس بعيدًا عمن تحدثه. وبالفعل تعد هذه الابتسامة هى *الحركة المعبرة المميزة* لـ "ديانا"؛ حيث إنها كانت تجمع بين تلقائيتها فى التعامل وشعورها بالخجل، كما أنها تلقى الضوء على ترددها. فهذه الابتسامة لا تعبر فى الغالب عن شىء بعينه، كما أنها لا

تعبر عن نقيضه — فهى لا تعد محاولة لتجنب الشخص الآخر، كما لا يمكن اعتبارها ابتسامة كاملة نابعة من القلب. إن هذه الابتسامة تشبه شخصية "ديانا" نفسها، فهى الشخصية المحبة لكل من حولها، المشاركة لهم فى مشاعرهم وأحاسيسهم. وهى فى الوقت نفسه الشخصية التى اعتادت أن تكون أحد أفراد العائلة المالكة.

الحركات المعبرة للأمير "ويليام"

إحدى الصفات التى ورثها الأمير "ويليام" عن والدته "ديانا" هى طول القامة، حيث يبلغ طوله ما يقرب من ١٩٠ سم وهو بذلك يعد طويلاً للغاية بالنسبة لأفراد العائلة المالكة - وفى الواقع، سيصبح الأمير "ويليام" عندما يعتلى العرش أطول ملك بريطانى على الإطلاق، حتى أنه سيكون أطول من "هنرى الثامن". ولفترة طويلة ظل الأمير "ويليام" يتخذ وضعية تميل إلى الانحناء، حيث تعد هذه الحركة إحدى الطرق الصبيانية التى يستخدمها لكى يقلل ظهوره. كما أنها تعد أيضًا فى - هذه الحالة - إحدى الطرق التى يختفى بها عن الاهتمام غير المرغوب من قبل الصحافة والأشخاص الذين يعاملونه على أنه شخص مميز عنهم. أما الآن، فقد اختفت عادة الانحناء هذه إلى حد كبير، إلا أن "ويليام" لا يزال يبتعد عن أنظار المجتمع — تمامًا كما كانت والدته "ديانا" تفعل فى المناسبات العامة. وفى الواقع، نجد أن العديد من الحركات المعبرة التى يستخدمها "ويليام" يمكن إرجاعها فى الأساس إلى والدته "ديانا". ولكن هناك أيضًا بعض الحركات المعبرة التى ورثها عن والده "تشارلز".

- **خفض الرأس.** مثل والدته تمامًا، نجد أن "ويليام" متحفظ بطبيعته. ويعد ذلك أحد الأسباب التى تجعله يستقل دراجته البخارية وهو يرتدى

الخوذة ـ حيث يسمح له ذلك بالحركة والتنقل دون أن يعرفه أحد. فـ"ويليام" لا يحب أن يعامل بشكل مميز عن الآخرين، كما أنه يمقت الصحافة بسبب المصورين (أو الباباراتزى) الذين يعتبرهم السبب فى حادث وفاة والدته. وعندما يكون "ويليام" بين العامة أو يشعر بأن هناك من يتبعه، فإن غريزته الطبيعية تدفعه إلى خفض رأسه والنظر إلى أسفل. وتعد هذه الحركة من الحركات التمويهية التى يتظاهر من خلالها بأنه لا ينتبه إلى الأشخاص الذين يسببون له الإزعاج والمضايقة. ومثل والدته أيضًا، اعتاد "ويليام" النظر إلى أسفل عندما يتحدث مع الناس. وهذه الحركة ليست محاولة أخرى للهروب ـ بل مجرد تعبير عن شعوره بالخجل. فقد كان جده لأمه اللورد "سبنسر" أيضًا شخصًا خجولاً، حيث كان شديد الوسامة فى أيام شبابه. ونجد أن "ويليام" يتمتع أيضًا بوسامة شديدة بالنسبة لأفراد العائلة المالكة، والكثير من الفتيات يجدنه شابًا شديد الجاذبية. أما الدافع الآخر وراء انجذاب الفتيات إليه فهو طابع التحفظ الذى يغلب على شخصيته ـ فهذا يجعلهن يتصورن أنهن يلاحقنه. ومما يؤكد ذلك ما حدث فى عام ١٩٩٨، حيث تلقى ما يزيد على ألف بطاقة تهنئة بعيد الحب. ولقد ظهر ذلك أيضًا بوضوح أكثر فى نفس العام عندما سافر "ويليام" مع كل من "تشارلز" و"هارى" إلى كندا، حيث كان محاطًا بمئات الفتيات اللاتى ظللن يصرخن باسمه، وكأنه أحد نجوم البوب!

- **الابتسامة المميزة لعائلة "سبنسر"**. إن "ويليام" مثل والدته تمامًا، يتمتع بابتسامة خلابة تنتقل إلى كل من حوله، وكثيرًا ما نراها. فهى ابتسامة عريضة وودودة، كما أنها عادة ما تظهر علامات السعادة الحقيقية التى يشعر بها، وهو الأمر الذى يمكن ملاحظته بشكل خاص عندما يبتعد عنه الحارس الخاص به ويشعر بأنه حر دون أى تهديد. ولكن عندما يشعر "ويليام" بأنه يقع تحت ضغط من أجل أن يبدو مرحًا، فإن ابتسامته غالبًا ما تبدو مصطنعة وقصيرة للغاية، كما يتحول ببصره بعيدًا عمن يخاطبهم أثناء الابتسام، كما أنها لا

تتضمن تحريك العضلات الموجودة حول العين. ويستخدم "ويليام" أيضًا الابتسامة المتحفظة والتى كانت تعد إحدى السمات الغالبة على والدته. فهو يفعل مثلها تمامًا، حيث يزم شفتيه ويجذبهما إلى أحد جانبى فمه.

- **ضبط رابطة العنق.** إحدى الحركات المعبرة الاستهلالية التى يستخدمها "ويليام" تتمثل فى "ضبط رابطة العنق". فعلى سبيل المثال، عندما يخرج من سيارته مرتديًا رابطة عنق وسترة متجهًا إلى أحد المبانى، فإنه عادة ما يقوم بضبط رابطة العنق الخاصة به. ومثل الحركات المعبرة الاستهلالية الأخرى، تحدث هذه الحركة عند الانتقال من حالة إلى أخرى - فهى طريقة للتعبير عن التغيير والاستعداد لما سيحدث بعد ذلك، بالإضافة إلى التغلب على القلق. وعلى الرغم من أن رابطة العنق تمثل العنصر الأساسى فى كل من حركة "ضبط رابطة العنق" الخاصة بـ"ويليام" وحركة "إدخال رابطة العنق" الخاصة بـ"تشارلز"، فإن كلاً منهما لها دافع مختلف تمامًا عن الأخرى. فعندما يقوم "تشارلز" بإخفاء طرف رابطة العنق الخاصة به داخل السترة، فإنه بذلك يتأكد بشكل عملى من أن كل شىء مستقر وموجود فى مكانه، بالإضافة إلى إخفاء كل ما هو شاذ وليس ضروريًا. أما عندما يقوم "ويليام" بضبط رابطة العنق الخاصة به، فإنه لا يحاول إخفاء شىء ما، وإنما هى فقط محاولة منه للتأنق.

وحتى هذه اللحظة نجد أن "ويليام" لا تزال تلازمه بعض السلوكيات المميزة للشباب. فإذا نظرت إليه وهو يقف بجانب "تشارلز"، سترى رجلاً فى منتصف العمر يضع يده فى جيبه، وشابًا فى مقتبل العمر يتخذ الوضعية الخاصة بالرياضيين، حيث يدفع منطقة الحوض لديه إلى الأمام بينما تبدو ساقاه بارزتين. وعلى مدار السنوات القليلة القادمة، سوف يتغير "ويليام" وتتغير معه السلوكيات والحركات الملازمة له. فهناك بعض العادات التى ربما تكون قد تأصلت فى شخصيته وصارت جزءًا لا يتجزأ منها، بينما اختفت بعض العادات الأخرى لتحل محلها

طــرق جديدة للسلـوك والتصــرف. ولكن تظـل هنـاك مشكلــة لابد من حسمهــا وهى الحركات التى يؤديها بيديه - فهل سيتبع جده دوق إدنبرة ويعقــد يديه خلف ظهره؟ أم سيحــذو حذو والده الأمير "تشارلز" ويدس يده فى جيبه؟ أم أنه سيتبع سلوكًا آخر مختلفًا يميزه عن الاثنين؟

٨. الحركات المعبرة عن القلق

يصاب معظم الأشخاص بالقلق، عندما يشعرون بأنهم عرضة للخطر. ويعد ذلك رد فعل وقائيًّا طبيعيًّا تجاه خطر متوقع، وعادة ما يسبق رد الفعل هذا الحركات التى تستخدم للتعامل مع الخطر. ويعتمد قدر القلق الذى يشعر به الإنسان فى الغالب على شخصيته ومدى العجز الذى يشعر به تجاه هذا الخطر. ومعظم الأشخاص لا يشعرون بالقلق والخطر إلا من حين لآخر. غير أن هناك بعض الأشخاص أيضًا لا يبدو عليهم أنهم قد تعرضوا إلى أى نوع من القلق على الإطلاق، وعلى النقيض تمامًا نجد أن هناك بعض الأشخاص يبدون فى حالة دائمة من القلق.

ولقد ميز علماء النفس بين نوعين من القلق: "القلق كصفة شخصية" و"القلـق كحالة عرضية". وكما يشير المصطلحان، فإن النوع الأول يشير إلى القلق المتأصل فى شخصية أحد الأفراد، أى أنه جزء من شخصيته. فالشخص الذى يعانى من هذا النوع من القلق يميل للشعور بالقلق بشكل دائم بغض النظر عن الموقف الذى يتعرض له. وعلى الجانب الآخر، نجد أن القلق الذى يعبر عن حالة عرضية يمثل رد فعل لموقف معين يتعرض له الشخص. وهذه هى الطريقة الطبيعية للاستجابة للمواقف - حيث يشعر الفـرد بالقلق عندما تكون هنـاك ظروف محيطة تنبـئ بالخطر، بينما

يشعر بالاسترخاء والأمان عندما لا يشكل الموقف أى تهديد. إن مفهوم الخطر نفسه يعد بالتأكيد من الأمور الموضوعية للغاية ـ فالأشخاص الذين يتصفون بالقلق الدائم سيميلون إلى التعامل مع معظم المواقف على أنها تمثل لهم نوعًا من الخطر.

عندما يقع الإنسان أو الحيوان تحت تهديد ما، تكون هناك استراتيجيات عديدة متاحة لهم للتعامل مع هذا التهديد ـ فبإمكانهم القتال، أو الفرار، أو التجمد دون القدرة على القيام بأى رد فعل[1]. وكل استجابة من تلك الاستجابات تتضمن القيام بحركات وأفعال مختلفة — فقد يتضمن ذلك الهجوم أو الدفاع عن النفس ضد المعتدى أو الهرب، أو الثبات فى المكان دون حراك. وعلى الرغم من أن هذه الإستراتيجيات تختلف فى ظاهرها، فإن جميعها يرتبط بإثارة وظائف الجسم بشكل مبالغ فيه، ويشمل ذلك ارتفاع معدل نبضات القلب، وسرعة التنفس، وتعرق راحة اليد. وجدير بالذكر أن كل هذه العمليات تحدث بشكل تلقائى ولا إرادى، أى أن الأشخاص لا يكون لديهم أية سيطرة عليها — لذا فإنها تمثل مؤشرًا موثوقًا للغاية لتبين مشاعر الفرد وانفعالاته. إحدى السمات المميزة لمعدل ضربات القلب هى أن الأشخاص دائمًا ما لا يلاحظون الزيادة الطفيفة التى يمكن أن تطرأ عليه، ولكنهم يلاحظون ذلك عندما يبدأ قلبهم يخفق بشدة. أما فى حالة العرق الغزير، فنجد أن الأشخاص عادة ما يدركون — فى حرج — أن قلقهم واضح للآخرين، لذا فهم عادة ما يحاولون بذل أقصى ما فى وسعهم لإخفاء هذا القلق. ويشترك كل من زيادة معدل ضربات القلب والعرق الغزير فى أنه من المستحيل تزييف أى منهما؛ أما التنفس فيختلف عنهما، لأنه من الممكن أن يتظاهر الأشخاص بأنهم يتنفسون بشكل أسرع أو أبطأ من المعدل الطبيعى لهم.

وكقاعدة عامة، فإنه لا أحد منا يرغب فى أن تظهر عليه أعراض

القلـق أمـام غـيره مـن الأشخاص، لأن ذلك يعكس عـدم قدرته على السيطـرة التامة على نفسه. كما أن ذلك يقوض ثقتنا فى أنفسنا ويجعل للآخريـن أفضلية علينا. وعلى الرغم من أننا لا نستطيع دائمًا السيطرة علـى شعورنـا بالقلـق، فإنه يمكننا اتبـاع بعض الخطـوات لضمان عدم ملاحظـة الآخرين له. والواقع أن محاولاتنـا لإخفاء ما نشعر به من قلق هى التى تظهر حقيقة ما نحاول إخفاءه من مشاعر.

الحركات المعبرة من خلال العرق

يعـد العـرق مـن الأمـور الأساسيـة الضرورية لتنظيـم درجة حرارة الجسـم – فعندما نشعر بارتفاع درجة الحرارة نجـد أن الغدد العرقية تفـرز كمية أكبر من العرق الذى يتبخر بـدوره ويعمل على تلطيف سطح جلـد الجسـم. ولكن قد يحـدث التعرق أيضًـا كرد فعـل لأحداث تحمل شحنة هائلـة من الانفعالات، مثل إلقاء خطبة أمام حشد من الأشخاص لا نعرفهـم من قبل، أو الجلوس فـى كرسى طبيب الأسنان، أو الاستعداد للقفـز من طائرة باستخدام المظلة. ولقد أوضحت الأبحاث التى أجريت علـى العرق أنه بينما يظهر العـرق المرتبط بتنظيم درجة حرارة الجسم فـى جميع أجزاء الجسـم ويكون ملحوظًا بشكل أقل فـى راحة اليد، فإن العـرق الناتج عـن التعرض للانفعال يتركـز ظهوره فـى الوجه وراحتى اليدين، حيث تكون الغدد العرقية ممتلئة إلى أقصى حد.

وعادة ما يصاب الأشخاص بالعرق الانفعالى بشكل لا شعورى، خاصة عندمـا يكونون عرضـة للارتباك. فكثيرًا ما كنـت أرى بعض الأشخاص يبـدون فـى هدوء تام عنـد الوقوف لإلقـاء خطبة ما، ولكـن لا يمر وقت طويل حتى أرى كمية غزيرة من العرق تتساقط على جباههم. وقد حدث لى ذلـك أيضًـا فى كثير مـن المناسبات – فقد تمر عليـك دقيقة تشعر

فيها بالثقة والسيطرة الكاملـة على الذات، وفى الدقيقة التالية تتصبب عرقًا. وفى بعض الأحيان، قد لا يتطلب ذلك سوى فكرة طائشة أو لحظة مـن الشك وعدم الثقة فـى النفس، ليبدأ الشخص فـى التصبب عرقًا. وبمجـرد أن يبدأ الشخص فـى التصبب عرقًا، يضحى مـن الصعب أن يتوقـف عن ذلـك. ويرجع ذلك بشكل جزئـى إلى أن التعرق مثل احمرار الوجـه، كلاهما من العمليات الخاضعة للتغيـير وعدم الاستقرار، ولكنه أيضًـا يرجـع إلى أنـه يتغذى علـى نفسه ـــ فعندما تـدرك أن الآخرين يلاحظون أنك تتصبب عرقًا، فإن ذلك يجعلك أكثر قلقًا، ومن ثم تستمر فـى إفراز المزيد من العرق، وبالتالى تدخل فى دائرة مفرغة من الشعور بالقلـق والتعبير عن ذلك بإفراز المزيد مـن العرق. ولكن التعرق لا يعوق الأشخاصـ عن التحدث على الملأ. ومن الأمثلة الجيدة على ذلك، رئيس الـوزراء البريطانـى السابق "تونى بلـير" الذى عادة مـا يتصبب عرقًا عندمـا يلقى خطبة على الملأ، ولكنه لم يكـن يسمح لذلك بأن يعوقه بأى شكل من الأشكال.

ويستطيـع الأشخاص اكتشاف الزيادة التى تطرأ على معدل ضربات القلب وكمية العرق. ولكنهم يدركون أن الزيادة فى معدل ضربات القلب لا يمكن ملاحظتها من قبل الآخرين، بينما تكون الزيادة فى كمية العرق ملحوظـة للغاية. وعادة ما تكون الطريقـة التى يتعامل بها الأشخاص مع العـرق الزائد معبرة للغاية عن شخصية كل فرد، وكذلك الحال بالنسبة للحيـل البسيطة التى يحاولون بها إخفـاء ذلك. فإذا لاحظت الأشخاص الذين هم بصدد مصافحة شخص مهم، فسوف تلاحظ أنهم يمسحون يدهم اليمنى خلسة قبل المصافحة. وعادة ما يتم القيام بذلك بشكل مقنع تحـت ستار أمر مختلف تمامًا، مثل وضع أيديهـم فى جيوبهم أو هندمة السترة التـى يرتدونها. كذلك يتم ذلك عادة حين يوجه الشخص الآخر انتباهه إلى مكان آخر. وإحدى الطرق التى تقلل من فرص التعرق الزائد

تتمثل فى التخفف من الملابس التى يرتديها الشخص. فعادة ما نجد بعض رجـال السياسة يلجأون إلى خلع السترة التى يرتدونها عندما يكونون فى طريقهم إلى المنصة لإلقاء خطبة. فهذا لا يترك فقط انطباعًا بالتلقائية والثقة بالنفس - حيث إنه يوحى للجمهور بأن السيـاسى علـى استعداد للقيـام بـأى شـىء للـوصول إلى قلوب الجماهـير - ولكنه يساعد أيضًا علـى الحفاظ على هـدوء السياسى ورباطة جأشه أثنـاء إلقاء الخطبة.

الحركات المعبرة من خلال التنفس

عندما يتنفس الأشخاص بطريقة طبيعية، فإنهم يتنفسون مرة واحدة كل خمس ثوانٍ، وفى كل مرة يستهلكون ما يقرب من ٦٠٠ سنتيمتر مكعب من الهواء. وتعتمد عملية التنفس بشكل كبير على مجموعتين من العضلات: عضلات الصدر وعضلات البطن. وعندما تكون عملية التنفس طبيعية، نجد أن الجهد الأكبر فيها يتركز على عضلات البطن أكثر من عضلات الصدر. غير أن عضلات الصدر تعمل بشكل أكبر أثناء التنفس العميق. وفى المجتمع الغربى تميل النساء إلى استخدام عضلات الصدر فى عملية التنفـس أكثر من الرجـال[٢]. والسبب وراء هذا الاختـلاف بين الجنسين ليسـ واضحًا. ولكن ربمـا يرتبط الأمر بالميزة الإضافيـة التى تتمتع بها المرأة، حيث إن لديها بطنًا مسطحًا وصدرًا كبيرًا.

عندمـا يشعـر أحـد الأشخاصـ بالخطر والقلـق من شـىء مـا، فإن معدل التنفس لديه يـزداد، ويعتمد فى التنفس بشكل أكبر على عضلات الصـدر، كمـا أن أنفاسه تصبح أسـرع وأقصر. وقد عـبر عالم النفس "ويليـام جيمس" عـن ذلك بقـولـه: "عنـدما يجـد الإنسـان أمامه ما يدفعـه إلى الخـوف، فإنه يلهـث ولا يستطيع التنفس بعمـق"[٣]. ويعد هذا رد فعـل دفاعيًا طبيعيًا، كمـا أنه يساعد الفرد على الاستعداد لأخذ قرار

بـ"المواجهـة أو الفـرار". ولكـن هناك بعضـ الحالات التـى يستمر فيها الشخصـ فى التنفسـ بسرعة شديدة دون أن يكـون هناك تهديد قائم، وذلك عن طريق التنفس بسرعة شديدة واستنشاق كمية أكبر من اللازم من الهواء. فالشخص الذى يلهث بشدة من الممكن أن يزيد معدل تنفسه مـن مرة كل خمس ثـوانٍ إلى مرة كل ثلاث ثوانٍ، كمـا تزيد نسبة الهواء الذى يتم استنشاقه بنسبة ٥٠٪. وعلى الرغم من أن زيادة معدل التنفس (أو فـرط التهوية) تؤدى إلى سحب نسبـة أكبر من الأكسجين إلى داخل الرئتـين، فـإن لها تأثيرًا عكسيًّا علـى نسبة ثانى أكسيـد الكربون، حيث تعمـل على تقليلـه من الجسم، الأمر الذى يجعـل الشخص يشعر بالقلق والتشتت والدوار.

إن الأشخاصـ الذين يتنفسون بطريقة طبيعية – أى يتنفسون ببطء وبحجـم كبـير – يميلون إلى الثقـة بالنفس، كما أنهـم يتمتعون بالثبات الانفعـالى. وعلى النقيضـ تمامًا، نجـد أن الأشخاص الذيـن يتنفسون بشـكل أسرع مـن الطبيعـى وتكـون أنفاسهم قصـيرة يتسمـون بالقلق والخجـل وعدم الثقة فـى النفس. أما الأشخاص المعتـادون على التنفس بشـكل سريع، فإنهـم يتكبدون ثمنًـا غاليًا، حيث إنهـم عُرضة للإصابة بالقلـق المزمن ونوبات الفزع وأمراض القلب[٤]. وحتى الآن لا يزال السؤال المحـير هو: ما الذى يسبق الآخر؟ هل أنماط التنفس غير الطبيعية تكون سببًـا وراء الإصابة بقصور فى بعض وظائـف الجسم، أم أن الأشخاص يكتسبون أنماط تنفس غير طبيعية نتيجة شعورهم بالقلق والجزع؟ ولكن مـن الممكـن أن نخفف من شعـور الشخص بالقلق عـن طريق مساعدته على التنفس بالشكل الطبيعى. وهذا يؤكد فكرة أن حالتنا المزاجية تتأثر كثيرًا بالطريقة التى نتنفس بها، وليس العكس.

وتعـد عملية التنفسـ إحدى العمليات التى لا تخضـع للتفكير ـ فعلى الرغـم من أننـا نستطيـع أن نغير من الطريقـة التى نتنفسـ بها بشكل

متعمد، فإننا لا نستطيع أبدًا أن نخضع عملية التنفس إلى التفكير، حيث إن الجهاز العصبى اللاإرادى يقوم بهذه العملية نيابة عنا. وربما تكون قلة انتباهنا إلى هذه العملية نابعة من عدم تفكيرنا فيها أو لأننا نعتبرها من المسلمات. وعندما نكون مع مجموعة من الأشخاص، فإننا نادرًا ما نلاحظ مدى السرعة التى يتنفسون بها، أو ما إذا كانوا يعتمدون بشكل أكبر فى هذه العملية على عضلات الصدر أو عضلات البطن. فلو أننا أصبحنا أكثر انتباهًا إلى الطريقة التى يتنفس بها الأشخاص، لصرنا على دراية أكبر بمشاعر هؤلاء الأشخاص.

الحركات المعبرة من خلال وضعية الجسم

توجد ثلاثة خيارات متاحة أمام الحيوان الذى يتعرض لهجوم ما ــ فإما أن يقاتل مهاجمه، أو يهرب، أو يتجمد فى مكانه. وتنعكس هذه الخيارات الثلاثة من خلال الطريقة التى يستخدم بها الشخص القلِق جسده فى الدفاع عن نفسه، أو الهروب بشكل رمزى، أو الظهور كشخص مسالم ليس له أى رد فعل.

إن استجابة "المواجهة" تنعكس فى الوضعيات الصارمة التى يتخذها الشخص القلق، حيث تتوتر العضلات وتصبح مشدودة، كما يبنى الجسم حصنًا دفاعيًّا ضد ما يحيط به فى العالم الخارجى. ولقد أشار "ويلهيلم رايخ" إلى هذا الحصن الدفاعى بـ"الدرع الجسدى"، بينما أطلق عليه "ألكسندر لوين" اسم "الدرع الجسدى النفسى"[٥]. فلقد لاحظ "لوين" أن الأشخاص الذين يشعرون بالقلق، ومن ثم يشعرون بالحاجة إلى حماية أنفسهم من الآخرين، عادة ما يصابون بفرط التوتر العضلى فى جدار الصدر ــ وهى المنطقة الأكثر عرضة لأى هجوم قادم من الناحية الأمامية للجسم. كما أشار إلى أن الذراعين واليدين تعد بمثابة أسلحة

محتملة يمكن استخدامها فى الهجوم أو صد الهجوم. وعندما يعتمد الأشخاص على أيديهم وأذرعهم، فإنهم لا يكونون فى حاجة لاستخدام أى نوع آخر من الأساليب الدفاعية. ولكن عندما لا يكون الهجوم خيارًا متاحًا. فإنهم عادة ما يحولون أجسامهم إلى درع وقائية. ولقد أوضح "لوين" أن هذه الدرع من الناحية النفسية هى التعبير عن الوضع الجسمانى المتيبس الذى يتخذه الفرد لمواجهة الهجوم الموجه إليه بدلاً من التراجع والفرار. ومن الناحية الحركية، نجد أن التوتر الذى يحدث فى الجزء الأمامى من الجسم ينشأ نتيجة جذب الأكتاف ومنطقة الحوض إلى الخلف ومن ثم تصبح جميع العضلات الأمامية مشدودة فى الوقت نفسه الذى تنقبض فيه. وعندما يتم وضع الجزأين الأمامى والخلفى من الجسم فى غلاف صلب من العضلات المشدودة، يمكن وصف الشخص فى هذه الحالة بأنه مدرع.[٦]

أما استجابة "الفرار"، فيمكن أن نلاحظها فى الطريقة التى يحرك بها الأشخاص القلقون أجسامهم. ففى الوقت الذى تتسم فيه حركة الأشخاص الواثقين من أنفسهم بالسهولة والانسيابية، نجد أن حركة الأشخاص القلقين عادة ما تتسم بالاضطراب والتقطع. ويمكن أن نلاحظ ذلك من خلال طريقة التنفس، والتى فى بعض الأحيان تتألف من سلسلة من الأنفاس "المتدرجة"، بدلاً من استنشاق دفقة واحدة انسيابية من الهواء فى المرة الواحدة. وعادة ما يشعر الأشخاص القلقون بعدم الراحة والاضطراب مما يجعلهم يحدثون العديد من حركات اليد المفاجئة بالقرب من الجسم، والتى تختلف عن الحركات المتباعدة البطيئة التى تتسم بالانسيابية وبُعدها عن الجسم. إن التغييرات الدائمة التى يجريها الأشخاص القلقون على وضعية الجسم تبدو أشبه بفيض من الطاقة الزائدة المتدفقة فى أجسامهم. ولكن أفضل تفسير لهذه الحركات العصبية أنها محاولات مقنعة للفرار من موقف نجد أنه

يمثل خطرًا علينا. عندما يقوم الشخص القلق بضرب الأرض بقدمه فى قلق وجزع، فإن ذلك يعنى أنه يُعد قدميه للفرار، وعندما يحرك الإنسان يديه فى قلق أو يعبث بسلسلة مفاتيحه، فإن ذلك يعكس رغبته فى الجثو على يديه وركبتيه والزحف بأسرع ما يمكن بعيدًا عن المكان. وفى معظم الأوقات لا ينتبه الشخص إلى ما يفعله، ناهيك عن عدم إدراكه لمغزى تصرفاته. علاوة على ذلك، لا ينتبه الآخرون أيضًا إلى ما يفعله الشخص – فحتى إن لاحظوا حركاته العصبية، فليس بالضرورة أن يدركوا أن هذه الحركات تعبر عن رغبته فى الهرب.

أما استجابة "التجمد"، فتظهر فى الوضعيات المختلفة التى يأخذها الجسم. فالأشخاص الذين يسيطر عليهم القلق يميلون إلى اتخاذ وضعيات تتسم بالصرامة والصلابة، كما أنهم يقفون أو يجلسون بطريقة تدعم احتكاكهم بأنفسهم إلى أقصى درجة. فعندما يقفون، يميلون إلى اختيار وضعيات مثل "وضعية المقص"، حيث تكون الساقان مستقيمتين ومتقاطعتين سواء من عند الركبة أو من عند ربلة الساق. ولكن عندما يجلسون، فعادة ما تتقاطع سيقانهم من عند الفخذ، ولكن فى بعض الأحيان قد يحدث التقاطع من عند الربلة أو الكاحل. وعندما لا تكون الساقان فى وضع متقاطع، فإنهما تكونان فى وضع متقارب، وعادة ما تكون القدمان أسفل المقعد الذى يجلس عليه الشخص. وكما عرفنا فى الفصول السابقة، فإن هذه الوضعيات تعبر فى الأساس عن الخضوع والاستسلام، ولكنها تساعد الأشخاص أيضًا على الحد من شعورهم بالقلق. فعلى سبيل المثال، يمنح تقاطع الساقين الأشخاص شعورًا بأن المنطقة أسفل البطن محمية وغير معرضة لخطر، مما يجعلهم يشعرون بأمان أكثر.

إن الوضعيات التى تجعل الفخذين فى وضع متقارب معًا عادة ما تزيد أيضًا من احتكاك الأشخاص بأنفسهم، ومن ثم تزداد الراحة التى يشعرون بها. والسائد أن معظم الأشخاص يفضلون الشعور بالراحة

المستمـدة مـن الآخرين، ولكـن إذا لم يكن هـؤلاء الأشخاص متواجدين أو غـير مستعدين لمنحنا هذه الراحة، فإنهم عـادة ما يلجأون إلى توفير هـذه الراحـة لأنفسهم. وإحدى الطرق التى تجعلهـم يشعرون بذلك هى التقريـب بين الفخذين إلى حـد الملاصقة. ومن أفضل الطرق التى تمنح الإحساس بالراحة وضعية "التفاف الساقين". ففى هذه الوضعية تتقاطع الساقـان من عند الفخذ بينما تلتف قدم الساق العليا حول كاحل الرجل السفلى، بحيث يبدو الشخص وكأن بهلوانًا مجنونًا من السيرك قد كبله. ولقـد عرفنا أيضًا من الفصول السابقـة أن وضعيات الجسم التى تكون فيهـا الساقان متقاطعتـين تعمل كإشارات لإظهار عـدم النية فى القيام بشـىء مـا ـ حيـث تُظهر أن الآخريـن ليست لديهم أية نيـة أو رغبة فى التحرك أو الانتقال. وفى هذا السياق، نجد أن هذه الوضعيات تعد أمثلة لاستجابـة "التجمد" ـــ هذا بالضبط ما تفعلـه الحيوانات عندما تشعر بخطر تربص أحد الحيوانات المفترسة بها.

إن الشعور بالقلق يمكن أن يحدث أيضًا شكلاً آخر من أشكال التجمد. فعلـى سبيل المثال، عندما يشعر الأشخاص بالقلق، تنتابهم عادةً رغبة فى التبول، وإن كانت هذه الرغبة تقل ـ وحتى عندما لا يكونون فى حالة مـن القلق، يجد الرجـال صعوبة فى التبول فى وجـود شخص آخر يقف بجوارهـم. وهـذا "الكمـون الممتد للرغبة فـى التبول"، كمـا أطلق عليه علمـاء النفس، يبدو واضحًـا للغاية فى دورات الميـاه العامة، حيث يكون الرجال عادة محاطين بالغرباء.[٧]

الحركات المعبرة لليد

إن الشعـور بالقلـق عـادة مـا يظهـر فـى الطريقـة التـى يستخـدم بها الأشخاص أيديهـم. فعندما يشعـر الأشخاص بالقلق، عـادة ما يعبثون

بالأشياء الموجودة حولهم - فقد تجدهم يعبثون بسلسلة المفاتيح الخاصة بهم، أو يلفون الخاتم الذى بإصبعهم، أو يهندمون ملابسهم. كذلك يعتمد الشخص الذى يشعر بالقلق على لمس بعض أجزاء جسمه كوسيلة لاكتساب الراحة. فقد يقوم بفرك يديه معًا - والتى تعد إحدى الحركات المعبرة المميزة لشخصية "جورج برنارد شو" - أو قد يقوم بجذب شحمة أذنه، أو التمسيد على ذقنه أو تمرير أصابعه فى شعره. إن تحسس الأشخاص لأجسامهم عادة ما يكون من الحركات الموحية للغاية. فعلى سبيل المثال، عندما يجذب الرجل الجلد الموجود أسفل ذقنه، فإن هذا يوحى بأنه قلق بشأن زيادة وزنه.

وقد اكتشف علماء الحيوان أنه عندما يكون لدى الحيوان رغبات متناقضة، فإنه عادة ما ينخرط فى "أنشطة مهدئة" ليس لها علاقة على الإطلاق بأهدافهم الأساسية التى يريدون الوصول إليها[8]. وهذا الأمر يحدث أيضًا مع البشر، فعندما يتعرض الشخص لمجموعة من الدوافع المتناقضة - كما يحدث عندما يشعر بالقلق - فإنه عادة ما يستخدم "السلوكيات الموجهة ذاتيًّا" التى تعمل على استهلاك بعض الطاقة الزائدة المتدفقة فى جسده، كما تمنحه شعورًا مؤقتًا بالراحة. إن هذه الأفعال يطلق عليها فى بعض الأحيان "أفعال المواءمة"، حيث إنها تساعد الأشخاص فى التواؤم مع صراعاتهم الداخلية. وتتركز هذه السلوكيات الموجهة ذاتيًّا مثل أفعال المواءمة فى حركات الرأس والوجه[9]. فإذا ذهبت إلى غرفة الانتظار بأحد المستشفيات، أو أى مكان آخر يصطف فيه الناس من أجل الحصول على خدمات أو قضاء مصالح، فستلاحظ أن هؤلاء الأشخاص كثيرًا ما يتحسسون وجوههم بأكثر من طريقة - فتجد شخصًا يستند بذقنه على يديه، وشخصًا آخر يفرك أحد جانبى وجهه أو يقوم بتسوية شعره. وغالبًا ما تحدث هذه الإشارات التى تجلب الراحة للفرد بشكل لا شعورى، حيث إن هدفها هو التخفيف من

القلق الذى يشعر به الشخص عندما يتعرض إلى بعض المواقف الصعبة.

ومن الملاحظ أن الأفراد عندما يؤدون هذه الأفعال الموجهة ذاتيًا، فإنهم لا يلمسون أى جزء من أجزاء أجسامهم، بل يلمسون الأجزاء التى من الممكن أن يلمسها منهم الأشخاص الآخرون إذا كانوا متواجدين للقيام بذلك[١]. فالأشخاص الذين يشعرون بالقلق كثيرًا ما يقومون بمداعبة شعرهم والعبث به، ويرجع ذلك إلى أن أمهاتهم كن يستخدمن هذه الطريقة فى منحهم الراحة والأمان عندما كانوا أطفالاً. لذا يمكن وصف أفعال المواءمة التى تمنح الشعور بالراحة بأنها أفعال ارتدادية - حيث إنها تعود بالأشخاص إلى الوقت الذى كان فيه آباؤهم يخففون عنهم قلقهم وأحزانهم عن طريق ملامستهم ومعانقتهم. ولكن عندما ينضج الفرد ويصبح شخصًا بالغًا، فإنه فى الغالب لا يكون والداه معه ليمنحاه الشعور بالأمان. لذا نستعيض عن ذلك بأن نفعل لأنفسنا ما كان والدانا يفعلانه لنا.

عندما يشعر الشخص بالقلق، فإنه عادة ما يجسد قلقه عن طريق التململ أو العبث بالأشياء الموجودة فى متناول يديه. ومن الأشياء التى قد يعبث بها نظارته. والكيفية التى يؤدى بها ذلك يمكن أن تكشف الكثير عن شخصيته. فعلى سبيل المثال، هناك بعض الأشخاص الذين يلوكون أو يمصون أطراف نظاراتهم، وهم بذلك يستخدمون طريقة بدائية للغاية من طرق منح الراحة للنفس. فهم يشبهون الأطفال الذين يمصون إصبعهم أو يلوكون الغطاء الموضوع عليهم - حيث إنهم يستمدون الراحة من خلال وضع شىء ما فى أفواههم. وهناك بعض الأشخاص الذين يمسكون نظاراتهم فى أيديهم مع فتحها وغلقها والتأكد من أن الجانبين يكونان فى وضع متماثل. وهؤلاء الأشخاص عادة ما يتصفون بالدقة والاستبداد وتسيطر عليهم رغبة قوية فى السيطرة. أما الأشخاص الذين يخلعون نظاراتهم بشكل مستمر، فيتصفون بالتردد وعدم الحسم

كما يميلون إلى الهروب والمراوغة ــ فهم لا يستطيعون أبدًا أن يقرروا ما إذا كانوا يخلعون نظاراتهم أو يرتدونها. وفى بعض الحالات، قد يقومون بذلك لإرباك الأشخاص الآخرين حتى لا يستطيعوا تخمين ما سيحدث بعد ذلك. هناك أيضًا أشخاص دائمًا ما ينفخون فى نظاراتهم ثم يمسحون عدساتها لتلميعها. وهؤلاء الأشخاص يكون لديهم أيضًا رغبة شديدة فى السيطرة ومعرفة ما يحدث حولهم — فهم يرغبون فى الحصول على رؤية واضحة للعالم.

عادة ما يكون الغرض من أفعال المواءمة هو الحماية أكثر من الراحة. ويوجد خمسة أفعال مواءمة أساسية للحماية، من ضمنها "تغطية العين"، وتعتمد على وضع إحدى اليدين على العين، و"تغطية الفم" وتعتمد على وضع إحدى اليدين على الفم، و"تغطية الوجه" وتعتمد على استخدام راحتى اليدين لتغطية جميع أجزاء الوجه. وعادة ما يستخدم الأشخاص هذه الإشارات عندما يستقبلون أنباء سيئة أو عندما يشاهدون شيئًا مؤلمًا. ويمكن ملاحظة هذه الأفعال الثلاثة بعد إعلان نتيجة أحد الانتخابات السياسية ــ فغالبًا ما نرى المرشحين الفائزين يبتسمون ويضحكون ويرفعون أيديهم، بينما نرى المرشحين الخاسرين يغطون عيونهم أو أفواههم، أو يغطون وجوههم بالكامل. فعن طريق تغطية العين، يحاول الأشخاص عدم رؤية الأشياء التى قد تسبب لهم الحزن والألم، وعن طريق تغطية أفواههم، يحاولون إخفاء ما يشعرون به من ألم ومنع أنفسهم من التفوه بكلمات قد يندمون عليها بعد ذلك. وإشارات التغطية هذه تعد فى الأساس إشارات رمزية. فعلى سبيل المثال، عندما تسمع فى الراديو نبأ عن تحطم طائرة، فإنك قد تقوم بتغطية عينيك، تمامًا كما تغطى أذنيك ــ فمن خلال تغطية العينين، فإنك تتصرف كما لو كنت ترى الحادثة أمامك، وليس فقط تسمعها من خلال الراديو.

وهناك طريقتان أخريان للتعبير عن أفعال المواءمة "الوقائية" وهما

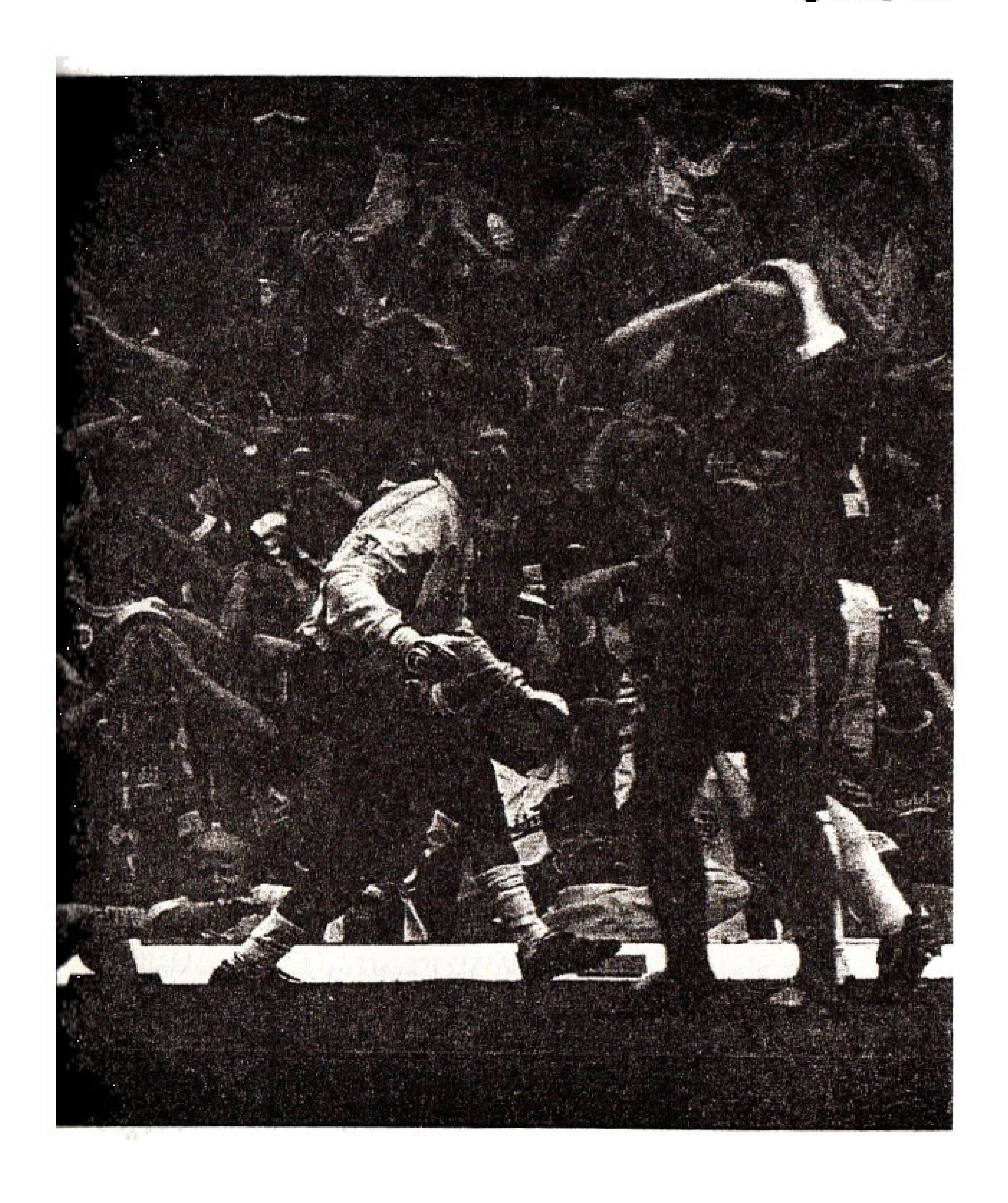
"الإمساك بالرأس" و"وضع مؤخرة الرأس بين راحتى اليد". وتعد الأحداث الرياضية ـ مثل مباريات كرة القدم ـ أفضل الأماكن التى يمكن أن تشاهد فيها مثل هذه الإشارات المعبرة، وخاصة عندما تكون النتيجة على المحك بين الجانبين. فعندما يطلق اللاعب الكرة فى اتجاه المرمى ولكنها تمر بجوار العارضة بمسافة يسيرة للغاية، عادة ما نجد أن المشجعين يمسكون رؤوسهم فى يأس، حيث يرفعون أيديهم ويضعونها أعلى رؤوسهم، وكأنهم بذلك يصنعون خوذة يدوية. ويعد هذا رد فعل طبيعيًّا وغير مكتسب، وينتشر فى جميع أنحاء العالم. وهذه الحركة تصلح للتعبير مجازيًّا، حيث إنها تستخدم لحماية الرأس ليس من ضربات فعلية، وإنما من الألم النفسى الذى سيلحق بهم عند رؤية مشهد مؤلم.

فى عام ١٩٩٦، كان منتخب كرة القدم الإنجليزى يلعب أمام الفريق الألمانـى فى الدور نصف النهائى لبطولة الأمم الأوروبية فى تورين. وفى نهايـة الوقت الأصلى للمبـاراة كانت النتيجة التعـادل بهدف لكل فريق، لـذا فقد تقـرر أن يكون هناك وقـت إضافى للعب ضربـات جزاء، حيث يقـوم خمسة لاعبين من كل فريق بالتناوب بمحاولـة إدخال الكرة داخل مرمـى الفريق الآخر. ونجح الفريقـان بالفعل فى تسديد خمسة أهداف لـكل منهمـا عندما تقدم لاعب خـط وسط الفريـق الإنجليزى "جاريث ساوثجايت" لتسديد ضربته. كانت هذه هى اللحظة حاسمة فى المباراة، لأنـه إذا أخطـأ الضربـة ونجـح اللاعب الألمانـى التالى فـى تسديدها، ستحسم المباراة لصالح الفريق الألمانى ويصعد إلى الدور النهائى، بينما ستخرج إنجلترا من البطولة. وعندما وضع "ساوثجايت" الكرة ثم تراجع إلى الخلـف وبدأ فى الجـرى نحوها، كان يدرك تمامًا أهمية تسديد هذا الهـدف بالنسبة لفريقه. ولكن ربما لثقل المسئولية التى كان يحملها على كتفيـه أو لأنه فقد تركيزه لفترة وجيزة من الوقت، قام بركل الكرة برفق بـدلاً من ركلها بقوة، ومن ثـم كان من السهل على حارس المرمى الألمانى

أن يصد هذه الكرة قبل أن يبتلعها مرماه. وعندما التفت "ساوثجايت" للعودة وحيدًا إلى مكانه مع الفريق، أدرك العواقب الوخيمة لتسديدته الخاسرة. وأثناء عودته إلى المكان الذى يقف فيه فريقه وهو مخفوض العينين، فعل "ساوثجايت" ما يفعله الكثير من لاعبى كرة القدم عندما يصابون بالإحباط الشديد ــ حيث وضع مؤخرة رأسه بين يديه.

لا يوجد الكثير من الأساليب التى يستطيع أن يستخدمها لاعب كرة القدم ليواسى بها نفسه عندما يتعرض لمثل هذه المواقف ــ فهو لا يستطيع التحدث إلى نفسه أو التربيت على ظهره أو معانقة نفسه. ولكنه يستطيع أن يواسى نفسه من خلال "وضع مؤخرة رأسه بين راحتى يديه". وهو فى ذلك لا يدرك أنه من خلال وضع يديه حول مؤخرة رأسه يكرر ما كانت تفعله معه أمه لتسند رأسه وهو لا يزال طفلاً صغيرًا. إن الإحساس بالأمان الذى كان يشعر به آنذاك له صلة وطيدة فى عقله بالإحساس الذى يراوده عندما يدعم مؤخرة رأسه بيديه. لذا، عندما يمسك اللاعب بمؤخرة رأسه بين يديه، فإنه يقوم بما كانت تفعله أمه فى صغره.

إن هذه الوضعية لا يمكن رؤيتها فقط فى ملاعب كرة القدم ــ بل يمكن ملاحظتها فى أى مكان يمكن أن يشعر فيه الأشخاص بعدم الأمان والحاجة إلى حماية أنفسهم من أى خطر يحدق بهم، سواء كان هذا الخطر حقيقيًا أو متخيلاً. فإذا لاحظت أحد اجتماعات مجلس الإدارة الساخنة، يمكنك أن تشاهد بعض الأمثلة لوضع مؤخرة الرأس بين راحتى اليدين. وفى الواقع، هناك وضعية أخرى تشبه تلك الوضعية، ولكنها تختلف معها فى الوظيفة التى تؤديها كل منهما، وهذه الوضعية هى "وضعية المنجنيق". ففى كلتا الحالتين، نجد أن اليدين تلتفان حول مؤخرة العنق، ولكن بينما تكون الكتفان مشدودتين إلى الخلف، والصدر مفرودًا فى "وضعية المنجنيق"، فإن التركيز فى الوضعية الأخرى يكون على دعم الرأس باستخدام اليدين. وتعد "وضعية المنجنيق" إحدى





"تغطية العينين" و"وضع مؤخرة الرأس بين راحتي اليدين" و"الإمساك بالرأس" .
تبدو مظاهر الدهشة والإحباط واضحة على الجمهور من خلال استخدام
هذه الإشارات الثلاث، وذلك عندما فشل فريق "ليفربول" لكرة القدم في تسديد
هدف أمام فريق "مانشيستر يونايتد".

الحـركات المقنعـة التى تعبر عـن العداء. فمـن خلال شـد الكتفين إلى الخلف وشد الصـدر، يزداد عرض الشخص الظاهرى من الأمام ويبدو مصـدرًا للتهديد بالنسبـة للآخرين. ففى الوقت الـذى تبدو فيه اليدان محتميتـين وراء الرأس، تكونان فى الواقع فى وضع استعداد للهجوم على أى شخص ينوى الاعتداء. ومن خلال ما عرفناه سابقًا، نجد أن الغرض من وضع مؤخرة الرأس بين راحتى اليدين يختلف تمامًا عن الغرض من وضعية المنجنيق. ففى هذه الحالة، نجد أن اليدين تؤديان دورًا تدعيميًّا بحتًا، حيث لا يوجد فيها ما يوحى بأن جذبهما إلى الخلف يعد استعدادًا للهجـوم. وكلتا الوضعيتين يمكـن ملاحظتهما فى مجـال العمل، عندما يشعر الأشخاص بالخـوف أو الخطر، حيث تستخدم وضعية "المنجنيق" عندما يريد أحد الأشخاص تخويف شخص آخر، أما وضعية "الإمساك بمؤخـرة الرأس بـين راحتى اليـد" فتستخـدم عندما يشعـر الشخص بالرغبـة فى منح بعض المواسـاة لنفسه. لذا، تعـد الوضعية الأولى أحد الأشكال المقنعة للهجوم المضاد، بينما تعد الوضعية الثانية أحد الأشكال المستترة لبث الطمأنينة بالنفس.

الحركات المعبرة من خلال الوجه

عـادة ما يظهـر القلق الـذى يشعر به الإنسـان على وجهـه. فالابتسامة التـى يشوبها القلق تختلف كثيرًا عن الابتسامة الصادقة، حيث ينقصها انقباضـ العضلات الدويرية الموجودة حول العـين والتغضن الذى يظهر بجـوار العين، تلـك العلامات التـى تعد السمـات الأساسيـة للابتسامة الصادقة. فالابتسامة التـى يشوبها القلق والخوف مثل بقية الابتسامات الزائفة، حيث تميل إلى الظهور بشكل مفاجئ، والبقاء على وجه الشخص لفـترة أطول مـن المعدل الطبيعى المتوقـع لها، ثم الاختفاء فجـأة أيضًا.

وتظهر هذه الابتسامة القلقة أيضًا عن طريق حدوث نشاط عضلى غير معتاد حول الفم. ففى الابتسامة الصادقة، يتم جذب جانبى الفم لأعلى بواسطة العضلات الرئيسية الوجنية، أما فى الابتسامة القلقة، فيتم جذب طرفى الفم إلى الجانبين أو حتى لأسفل. ولقد اكتشف كل من "جينى هاريجان" و"دينيس أوكونيل" الباحثين فى جامعة كاليفورنيا بفوليرتون أن الأشخاص عندما يشعرون بالقلق، فإن وجوههم تبدو عليها علامات الخوف بشكل أكبر، وأنه مع زيادة القلق، تبتسم المرأة أقل من الرجل[١١].

نحن جميعًا نميل لاعتبار الضحك تعبيرًا عن السعادة والاستمتاع، ولكنه من الممكن أن يكون أيضًا تعبيرًا عن القلق والخوف. ومن الأمثلة الجيدة التى يمكن أن نلحظ ذلك من خلالها، التجارب الشهيرة التى أجراها الباحث "ستانلى ميلجرام" على الطاعة خلال الستينيات[١٢]، حيث قام "ميلجرام" بإقامة معمل وهمى فى جامعة "ييل" ووضع فيه "مختبرًا" مزيفًا يرتدى معطفًا أبيض، بالإضافة إلى "متعلم" مزيف أيضًا، كانت كل مهمته تذكر قوائم من الكلمات. طُلب من الأشخاص الذين تطوعوا للمشاركة فى هذه التجربة تدريب المتعلم عن طريق صعقه بعدد من الصدمات الكهربية. ولم يكن هؤلاء المتطوعون يعلمون أن هذا الشخص الذى تجرى عليه التجربة متحالف مع الشخص الزائف الذى يجرى التجربة ولذلك لم تكن هناك أية صدمات فعلية.

كان الاكتشاف المدهش فى هذه التجربة هو أنه عندما تم حث المتطوعين على القيام بهذه التجربة، كان هناك مجموعة من الأشخاص العاديين تم إعدادهم لتوجيه صدمات كهربية قوية للغاية للمتعلم، خاصة عندما يكون جالسًا فى حجرة مجاورة، بحيث يكون من الممكن سماعه دون رؤيته وهو يتلوى من الألم. وعلى الرغم من أن المتطوعين كانوا مجهزين لتوجيه صدمات كهربية قوية للمتعلم، فإن العديد منهم ظهرت عليهم أمارات القلق وعدم الراحة بوضوح إزاء أداء مثل هذه المهمة التى

كلفوا بها. وعادة ما كان يسفر عن ذلك نوبات من الضحك لا تتناسب مع الموقف - حتى أن المتطوع الثالث الذى شارك فى هذه التجربة صدرت عنه نوبات من الضحك والابتسام العصبى. فعندما كان يخطئ المتعلم، كان الشخص المسئول عن إجراء التجربة يوجه المتطوع لتوجيه صدمة كهربية له، وفى كل مرة كانت تتم زيادة قوة التيار الكهربى. وعندما يستجيب المتطوع ويقوم بتشغيل المحول الكهربى، كان المتعلم يصرخ فى ألم، أو يطلب المساعدة، أو يشكو من أن قلبه ضعيف ولا يستطيع تحمل مثل هذه الصدمات، أو يلجأ إلى الصمت التام. ولقد كانت صرخات الألم الصادرة عنه وتوسلاته للحصول على النجدة والمساعدة تسبب للمتطوعين الكثير من الحزن والمرارة، ولكن هذا لم يجعلهم يتوقفون عن صعق المتعلم بصدمة كهربية أقوى بعد بضع دقائق، بل إنهم كانوا يضحكون عندما يسمعون صرخاته. وعندما نوقشوا فى الأمر بعد الانتهاء من التجربة، لم يستطيعوا تحديد السبب وراء نوبات الضحك التى كانت تصيبهم. فللوهلة الأولى يبدو لك الأمر وكأنهم يستمتعون بالألم الذى يسببونه له، إلا أن الأمر لم يكن كذلك - فقد كانت هذه الضحكات ببساطة عبارة عن رد فعل عصبى للنظام العقابى الذى وضعوه بمساعدة الشخص الذى يجرى التجربة.

عندما يشعر الأشخاص بالقلق، فإنهم يتجنبون النظر إلى الآخرين لفترات طويلة. كما أنهم يقضون مزيدًا من الوقت فى البحث عن منفذ للفرار. وفى الواقع نجد أن تركيز الأشخاص الذين يشعرون بالقلق والخوف عادة ما يكون على الكيفية التى يستطيعون بها الخروج من الموقف الذى يواجهونه، بدلاً من كيفية الإسهام بشكل إيجابى فيما يحدث. كما أن الأشخاص القلقين يكونون أكثر ميلاً للشرود ببصرهم بعيدًا عندما يكونون فى حوار ما. ويرجع ذلك بشكل كبير إلى قلقهم بشأن العواقب السلبية التى يمكن أن تحدث نتيجة عدم التوافق بينهم وبين

مـن يحدثونه. علاوة على ذلك، نجد أن الأشخاص القلقين لا يختلفون بالضـرورة عن الأشخاص المتسمين بالثقة فى النفس فيما يتعلق بالفتـرة التى يقضـونها فى النـظر إلى الشـخص الآخـر أثنـاء المحـادثة – فهم يطيلون فترة النظر مادام لا يوجد أى خلاف بينهم وبين من يحادثونهم. ولكن بمجـرد أن تظهر أية علامة من علامات الخلاف أو عدم التوافق، يبـدأ الأشخاص القلقـون فى تقليل الوقـت الذى يستغرقونـه فى النظر إلى الشخـص الآخـر[١٣]. فالعينان بالنسبة للأشخاص القلقين تبدو مثل البندقية ذات الماسورتين. فمـادام هناك منفذ للهروب وأن الأمور تسير بهدوء فلا يوجد شىء للقلق بشأنه. ولكن بمُجرد أن يشوب أجواء الحديث بعض التوتر، تتحول العينـان إلى سلاح فى وضـع الاستعداد – لذا من الأفضل أن نخفى نظراتنا أثناء تبادل الحديث مع غيرنا.

إحدى الإشارات العينية الأخرى الدالة على القلق هى الغمز أو الطرف بالعين. إن الغرض الأساسى من الطرف بالعين هو تليين سطح العين، وتوزيع السائـل الملحى بالتساوى على جميع أجزاء القرنية، والحفاظ عليها نظيفة وسليمة. ويعتمد معدل الطرف بالعين على عدة عوامل متنوعة، من ضمنها البيئة المحيطة مثل درجـة الحرارة، والرطوبة، وشدة الضوء، ولكنها تضم أيضًـا عوامل تتعلق بتركيـز الشخص، مثل مـا إذا كان ينشغل بالقراءة أو مشاهـدة شىء ما قريب منه. ويبلغ متوسط معدل الطرف بالعين ما يقرب مـن ١٥ حركـة فى الدقيقـة الواحدة (مـع ملاحظة أن هذا المعـدل يزداد لـدى النساء عن الرجال)، ولكن هذا المعدل يقل بشكل كبير عندما ينشغل الأشخاص بالقراءة. فقد قام "جون ستيرن" الباحث فى جامعة واشنطن فـى سانـت لويـز بعمل دراسـة مكثفـة على حركـة الطرف بالعـين، حيث اكتشـف أن هناك صلة وثيقة بين معدل الطـرف بالعين والحالة الوجدانية المسيطـرة على الشخص ـ فكلما كان الشخص يشعر بالقلق أو التعب، زاد معـدل الطرف بالعـين[١٤]. كما أشار "ستـيرن" إلى أن الرئيسـ "نيكسون"

كان مـن أكثر الأشخاص الذين يطرفون بأعينهـم. فأثناء انتشار فضيحة "ووترجيـت" وعندمـا كانـت تلقـى عليه بعضـ الأسئلة التـى لا يرغب فى الإجابة عنها، كان معدل الطرف بالعين عند "نيكسون" يرتفع بشكل كبير.

الحركات المعبرة باستخدام الفم

لعل من أكثر علامات القلق إيحاءً وتعبيرًا عن مشاعر الفرد هى تلك التى ترتبـط بكل من الشفتين، والفم، والحلق، والبلعوم، والمعدة ـ وفى الواقع يمكنـنـا القول إنها ترتبط بحركة جميع أجـزاء جهاز المعدة والأمعاء من الشفتـين وحتى فتحة الشرج. تخيل أنك عبارة عن أنبوب يمر من خلاله الطعام، ولن تندهش حين تجد أن عواطفك ومشاعرك تؤثر على الأجزاء الأساسيـة من جسدك. ويعزو السبب الحقيقـى وراء الصلة الوثيقة بين حالتنـا المزاجية والجهاز الهضمى إلى وجود نظـام متكامل من الخلايا العصبيـة يعرف باسـم النظام العصبـى المعوى. إن هــذا النظام الذى يعـد تقريبًا عقلاً كائنًـا بذاته، يستجيب لنفس النـاقـلات العصبية التى يستجيب لها الجهاز العصبى المركزى، لذا فإن ما يطرأ على أحدها من تغيير كثيرًا ما يطرأ على الآخر. ومن ثم عندما يشعر الأشخاص بالقلق، فإن هناك عددًا كبيرًا مـن ردود الأفعال الانعكاسية اللاإرادية المرتبطة بالجهاز الهضمى يظهر على الفرد:

- **جفـاف الفم.** يعد جفـاف الفم إحـدى العلامات الأولى التـى تظهر على الشخصـ عندما يشعر بالقلق. ويحدث ذلـك نتيجة التوقف المؤقت الذى تصـاب به الغدد اللعابية. وهناك العديد مـن الإشارات المرئية والسمعية التى توضح أن الفرد مصاب بجفاف الفم ـ فلا يبدو الشخص كأنه يلوك نشارة خشب فحسب، ولكن صوته أيضًا يبدو جافًا وآليًا.

- **السعال.** عندما يشعر الأشخاص بالقلق، فإنهم عادة ما يشعرون بوخز خفيف فى حلقهم، الأمر الذى يجعلهم يسعلون، وفى بعض الأحيان يحدث ذلك بشكل لا إرادى. كما أن الشعور بأن هناك كمية كبيرة من اللعاب فى مؤخرة الحلق يعد أيضًا أحد أسباب السعال.

- **البلع.** بعد أن صرح "كلينتون" بكلماته الشهيرة: "لم تكن لى أية علاقة بهذه المرأة التى تدعى الآنسة لوينسكى"، نظر إلى أسفل ثم ازدرد لعابه فى صعوبة. فمعظم الأشخاص الذين يشعرون بالقلق تنتابهم رغبة عارمة فى تطهير حلقهم عن طريق ازدراد لعابهم. وعادة ما تستطيع المرأة القيام بذلك دون ملاحظة الآخرين لها، ولكن نظرًا لأن حجم تفاحة آدم عند الرجال يكون أكبر من النساء، فهم يجدون صعوبة أكبر فى إخفاء هذا النوع العصبى من البلع.

- **عض الشفتين.** وفقًا لما قاله "تشارلز بيل" عالم التشريح فى العصر الفيكتورى، فإن الشفاه، من بين كل أجزاء الوجه، "هى الأكثر عرضة للحركة، كما أنها أكثر الأجزاء المعبرة بشكل مباشر عن المشاعر"[15]. ويمكن ملاحظة ذلك من خلال حركة الشفاة والطرق التى تحتك بها مع الأسنان. وهناك العديد من إشارات العض على الشفتين التى تعبر عن القلق والخوف. أولى هذه الإشارات هى "عض إحدى الشفتين"، حيث توضع إحدى الشفتين السفلى أو العليا بين الأسنان. وكما رأينا من قبل، فإن هذه الإشارة تعد إحدى إشارات ضبط النفس، حيث إنها طريقة رمزية يستخدمها الشخص ليمنع نفسه من التفوه بكلمات قد يندم عليها فيما بعد. ولكن قد تعبر هذه الإشارة أيضًا عن القلق أو الحرج — أى أنها طريقة للثبات والتغلب على الموقف باستخدام الأسنان. تأتى بعد ذلك إشارة "العض على كلتا الشفتين" والتى يتم فيها جذب كلتا الشفتين إلى داخل الفم والضغط عليهما بإحكام بين الأسنان. وتعد هذه الإشارة إحدى الحركات المميزة للعداء الأمريكى الرائع "كارل لويس" — أو على الأقل الحركة المميزة له عندما كان يحصد ميداليات الفوز ويظهر على

الملأ. وعندما كان "لويس" يظهر فى حوارات تليفزيونية، كان عادة ما يظهر قلقه من خلال جذب شفتيه إلى الداخل ووضعهما بين أسنانه. وفى معظم الحالات الأخرى، كان دائمًا ما يظهر "لويس" واثقًا من نفسه وسلسًا فى كلامه، غير أن العض على شفتيه هو الذى كان يكشف عما يدور بداخله.

- **قضم الأظافر.** إن الأشخاص المعتادين على قضم أظافرهم يميلون لإحراز درجات أقل فى الاختبارات النفسية الخاصة بتقييم الذات، بينما يحققون درجات عالية فى اختبارات الشعور بالقلق والخوف. كما أشير إلى أن قضم الأظافر تعد علامة على العداء الكامن فى نفوس هؤلاء الأشخاص، حيث إن الأشخاص الذين يقضمون أظافرهم يحاولون توجيه هذا العداء إلى داخل أنفسهم، بدلاً من توجيهه إلى من حولهم من الأشخاص.

- **وضع بعض الأشياء داخل الفم.** عندما يشعر الأشخاص بالقلق عادة ما تنتابهم رغبة فى وضع شىء ما داخل أفواههم. ويعد هذا الأمر عودة إلى ما كنا نلاقيه من راحة عندما كنا نمص ثدى أمهاتنا، واللجوء بعد ذلك إلى مص إبهامنا. ومن أكثر أشكال الراحة المستمدة عن طريق الفم شيوعًا فى المجتمع مضغ اللبان وتدخين السجائر. إن الراحة التى نشعر بها عند مضغ اللبان يمكن الاستدلال عليها من خلال كمية اللبان التى يستهلكها المدربون الرياضيون ومديرو الفرق أثناء مشاهدة إحدى المباريات. فعلى سبيل المثال، عند مراقبة "أليكس فيرجسون" المدير الفنى لفريق مانشيستر يونايتد، ستلاحظ أن مضغ اللبان يعكس الحالة الوقتية لفريقه. فعندما يكون الفريق فى حالة جيدة ومتقدمًا، فإن "فيرجسون" يمضغ اللبان ببطء وهو مستغرق فى التفكير، أما عندما لا يلعب الفريق بشكل جيد أو يكون مهزومًا، فإن سرعة مضغه تزداد بشكل ملحوظ للغاية. فإذا كنت تقف فى المدرجات، فإنك لن تحتاج إلى متابعة اللاعبين لمعرفة ما إذا كان الفريق متقدمًا أم لا ــ فيمكنك معرفة مدى تقدم الفريق من خلال متابعة حركات فكى "أليكس فيرجسون"!

الحركات المعبرة من خلال التحدث

إن الشعـور بالقلق من المكـن أن يظهر أيضًا من خلال صوت الشخص. فعندمـا يشعر الأشخاص بالقلق، تحدث زيـادة عامة فى التوتر العضلى وهـذا يؤدى بدوره إلى زيادة فى طبقة الصوت، أو ما يطلق عليه فى علم اللغويـات "الـتردد الأساسى". كذلك تعد اضطرابـات طبقة الصوت أو كما يطلـق عليها اللغويون "تغير سعة دورة الذبذبات الصوتية"، و "تغير فترة دورة الذبذبات الصوتية" ـ تعد أيضًا من علامات القلق والخوف[١٦]. ويعـد علو الصوت أيضًا إحدى علامات القلق، حيث يمثل النقيض تمامًا للـكلام البطـىء ذى النبرة الرقيقـة الذى عادة ما يعـد إحدى علامات الحزن أو الاكتئاب[١٧].

عندما يشعر الأشخاص بالقلق، يميلون للتحدث بشكل أسرع، كما أن حديثهم يكون أقل. ويرجع هذا إلى عدم رغبتهم فى إبقاء الآخرين فى دور المستمع لفترة أطول من اللازم، وعدم رغبتهم فى جذب الانتباه تجاه أنفسهم. وأفضل الطرق لتحقيق مثل هذه الأهداف هى اختصار الكلام الذى يتفوه به الفرد بالإضافة إلى زيادة السرعة التى يتكلم بها. وعلى الرغم من أن الأشخاص القلقين يتحدثون بشكل أسرع، فإنهم عادة ما يبطئون حديثهم عند إجابة بعض الأسئلة – ويرجع هذا الأمر إلى أنهم يستغرقون فترة أكبر فى التفكير فى نوعية الإجابة التى سيقدمونها [١٨].

إن العلاقـة بـين القلـق والتوقف أثنـاء الكلام علاقة غـير مباشرة، حيـث إنها تعتمد علـى ما إذا كان القلق مجرد حالة عابرة يمر بها الفرد أم أنـه إحـدى سمات شخصيته – بمعنى آخر، يتحـدد ذلك وفقًا لما إذا كان الأشخاص يشعرون بالقلـق بشكل مزمن أم أنهم يشعرون به عندما يتعرضـون لمواقف معينة. وقد وجد أن الأشخاص الذين يعانون من القلق بشـكل مزمن يميلون للحد مـن التوقف عن الـكلام عندما يتحدثون –

إذ يكونـون ثائريـن ويريدون اختصار ما يقولونـه. وعلى الجانب الآخر، عندمـا يتحدث الأشخاص الذيـن يعانون من قلق عرضى، فإنهم يكونون عرضـة للتوقـف أثناء الكلام بشـكل أكبر من المعتاد ـــ ويرجع ذلك إلى اضطرارهـم للتعامـل مع مشاعر القلـق الحالية التى تحمـل الكثير من القلـق فى الوقـت الذى يقررون فيه مـا سيقولونه. والوقفـات التى تميز القلـق العرضى عادة ما تمتلئ بالكلمات الدالة على التلعثم والاضطراب مثـل "إمم" أو "هه"، هذه الأصـوات التى تمكن المتحدث من توضيح أنه مازال لديه المزيد ويريد الاحتفاظ بدفة الحديث. ولكن بوجه عام يمكن القول إن الأشخاص القلقين بشكل عرضى أو مزمن كلا النوعين يميل إلى التمتمة أثنـاء الكلام. أما الأشخاص الذين يتصفـون بالتمتمة، فيزداد الأمـر لديهم عند الشعـور بالقلق، وكذلـك الحال بالنسبـة للأشخاص الذيـن لا يتصفون بهذه الصفـة عند قلقهم، بل إن الأشخاص الذين من الصعب تعرضهم لمثل هذا الأمر يكونون أكثر عرضة له عندما يتعرضون لخطر ما أو يشعرون بعدم الأمان.[١٩]

ولعل من أكثر الأمور التى يرهبها الكثير من الأشخاص التحدث على الملأ. فمعظم الأشخاص يعانون من درجات متفاوتة من "فوبيا التحدث"، ولكن هناك بعض الأشخاص لا يكونون قادرين إطلاقًا على التحدث على الملأ نتيجة لخوفهم من ذلك. وعادة ما يقال إنه كلما ازدادت تجارب الفرد فى التحدث على الملأ، أصبح الأمر أكثر سهولة. وقد ينطبق ذلك على العديد من الأشخاص، ولكن بالنسبة للبعض الآخر قد يظل الحديث على الملأ مصدرًا للقلق العميق. وبغض النظر عن عدد مرات قيامهم بذلك وعن مدى نجاحهم فيه، فإنهم يظلون يشعرون بالقلق نتيجة لكونهم مركزًا للانتباه، ومن ثم ينسون أجزاء من الكلام كما قد يبدون حمقى أمام العديد من الأشخاص.

ولأن القلـق يعـد أحد المشاعـر السلبية التى قد يمر بهـا الفرد، فإنه مـن الصعب التحكم فيها، ومن ثم فإن الحـركات المرتبطة بهذه الحالة الشعوريـة مـن الصعب إخفاؤها. وهذا الأمر يعمـل كسلاح ذى حدين ـ فهو يجعل من السهل علينا إدراك مشاعر القلق التى تسيطر على غيرنا، ولكنه فى الوقت نفسه، يمكّن الآخرين من اكتشاف ما نشعر به من قلق. وكثـيرًا ما يحـاول الأشخاص إخفـاء مشاعر القلق التـى تسيطر عليهم بطـرق مختلفة. إحدى هـذه الطرق تتمثل فى العمل علـى تغيير حالتهم الذهنية حتى يتوقفوا عن الشعور بالقلق؛ أما الطريقة الأخرى فتتمثل فى إخفـاء الحركات المعبرة عن القلق. ولكن المشكلة الوحيدة التى تواجههم عنـد اتباع الطريقة الثانية هى أنها عادة ما ينتج عنها حركة أخرى تعبر عن رغبتهـم فى إخفاء هذه الحركات المعبرة، ممـا يفقد محاولة الفرد لإخفاء هـذه الحركات المعـبرة المصداقية. فالأشخاص الذين يقومون خلسـة بتنـاول كـوب من المـاء عنـد الشعور بجفـاف حلقهـم، أو الذين يمسحـون أيديهـم فى ملابسهم قبل مصافحة أحـد الأشخاص عادة ما يظهـرون الكثير من مشاعرهم الداخلية أكثر ممـا كانوا سيفعلون لو لم يحاولـوا إخفاء القلـق الظاهر عليهم. بمعنى آخـر، إن الحركات المعبرة المستخدمـة لإخفاء الحـركات الأخرى المعبرة عن القلـق عادة ما تظهر بشكل أوضح مـن الحركات التى تستخدم فى إخفائها ـ لأنها تشير إلى قلـق الشخص بالإضافة إلى رغبته فـى إخفاء هذا القلق. لذا، إذا أردت ألا تجعـل الآخرين يشعرون بمدى القلق الـذى تشعر به، فعليك أن تتأكد مـن أنهـم لا يلاحظون الحركات المعـبرة عن قلقك. وأيًّـا كان ما تفعله، فعليك ألا تسمح لهم بإدراك محاولتك لإخفاء هذه الحركات.

٩. الحركات المعبرة فى علاقة الرجل بالمرأة

إن الحــركات المعبرة تعد جــزءًا أساسيًّا فى العلاقة بــين الرجل والمرأة. فبــدون استخدام هــذه الحركات لن تكون هناك أيــة علاقات أو مشاعر بينهمــا. وتكمن أهمية الحــركات المعبرة فى حقيقة أن التعبير عن الحب والــود يتطلب تبادل بعض الإشارات ــ فمثل هذه الإشارات هى التى تعبر عــن مدى تقبلهمــا لبعضهمــا البعضــ، وتوافقهمــا، واستعدادهما لبدء هــذه العلاقة. ونحن دائمًــا نستقبل ونرسل مثل هــذه الإشارات المعبرة، علــى الرغــم مــن أننا قــد لا نقصد ذلك. ففــى الوقت الــذى يتفحصنا فيــه الآخــرون ليقرروا مدى جاذبيتنــا أو حماسنا لهــذه العلاقة أو عدم اهتمامنــا بها وفتورنا تجاهها، نكون نحن أيضًا منشغلين بأخذ القرارات نفسها بشأنهم. ومن هذا المنطلق، تشبه الحركات المعبرة المستخدمة فى العلاقة بين الرجل والمرأة حبات اللقاح التى لا تكون دائمًا واضحة ولكنها تنتشر فى كل مكان.

حركات الجسم المعبرة

أحـد الأسس التى تقـوم عليها آراء الأشخاص عـن بعضهم البعض فيما يخص العلاقـة الحميمـة، يتمثل فـى "الصفـات الجنسيـة الثانوية". ويستخـدم علماء النفس هذا المصطلح للتمييـز بين "الصفات الجنسية الأوليـة" ـ مثل الأعضاء التناسلية ـــ والصفات الثانوية غير التناسلية، والتى تضم شعر الوجه والصدر وغلظة الصوت وضخامة البنية الجسدية وزيادة عدد العضلات لدى الرجل، وحجم الثدى واتساع منطقة الحوض وتراكـم الدهـون فى منطقـة الفخذين والمؤخـرة لدى المـرأة. ويبدو أن الهدف من هـذه الصفات الجنسية الثانوية هـو عملها كمؤشرات تمكن الرجل والمرأة من تقييم مدى توافقهما معًا كزوجين. وإلى حد كبير نجد أن هذه الصفات تؤدى عملها ـ ففى غياب أى معلومات أخرى عنها، يرى الرجل أن المرأة التى تتمتع بجسم متناسق فى شكل الساعة الرملية أكثر جاذبية[١]. كما أن النساء بشكل عام يفضلن الرجال ذوى الصدور الممتلئة بالشعر والأكتاف العريضة والمؤخرة المتناسقة[٢].

وعلـى الرغم من ذلك، تتأثر الأشياء التى يبحث عنها كل من الرجل والمـرأة فـى شريك حياته بشـدة بالثقافـة والأفكار السائـدة والظروف المحيطـة. فعلـى سبيل المثـال، نجـد أن الصفات الجسديـة التى يرغب الرجـال فـى أن يجدوها فـى شريكات حياتهـم فى المجتمعـات الغربية عادة ما تختلف تمامًا عن الصفات التى ينجذب إليها الرجال فى بعض المجتمعـات الأخرى، بل إن المجتمع الواحد يمـر بالكثير من الاختلافات فـى مفهوم الجمال وفقًا للفترات والعصور المختلفة. ومن الأمثلة الجيدة على ذلك الفرق بين لوحات السيدات البدينات التى كان يرسمها الفنان "روبين" وعارضـات الأزياء النحيفات ونجمـات السينما اللاتى نراهن اليوم مثل "كاليستا فلوكهارت".

وحقيقة تفضيل بعض الرجال للنساء النحيفات أو النساء اللاتى ترتفع لديهن النسبة بين محيطى الخصر والورك يشير إلى أن هؤلاء الرجال يستخدمون معايير بديلة لاختيار شريكات حياتهم. ولقد أجرى الباحث "ديفيد باس" من جامعة تكساس دراسة واسعة النطاق على ما يبحث عنه كل من الرجل والمرأة فى شريك حياته عبر الثقافات المختلفة[٢]. وقد أوضحت هذه الدراسة أن الرجال على مستوى العالم يفضلون المرأة الشابة ذات القوام المتناسق والبشرة الخالية من العيوب. وعلى الجانب الآخر تبين أن النساء يولين اهتمامًا أكبر للحالة المادية للرجل وقدرته على توفير الأمان لهن. إن اختلاف المعايير التى يستخدمها كل من الرجل والمرأة فى اختيار شريك الحياة تعكس دوافعهما المختلفة فى هذه العلاقة - فالرجل يبحث عن المرأة التى تستطيع أن تنجب له أطفالاً أصحاء ولديها القوة والطاقة الكافية للاعتناء بهم، بينما ترغب المرأة فى الزواج من رجل يعولها وقادر على حمايتها وحماية أطفالها. ومن منطلق وجهة النظر التطورية، نجد أن كل ذلك يبدو منطقيًّا تمامًا. وعلى الرغم من ذلك، فإن وجهة النظر هذه لم تأخذ فى الاعتبار المرونة الهائلة فى عملية اختيار شريك الحياة - فعلى سبيل المثال، يوجد بعض الأشخاص الذين يفضلون اختيار شريك الحياة الذى لا يتناسب على الإطلاق مع النموذج التطورى، أو عندما يجدون شخصًا يتناسب مع هذا النموذج، فإنهم يلجأون إلى معايير مختلفة تمامًا يبنون عليها اختيارهم. وبالمثل، نجد أن المرأة ربما تفضل الرجل الذى يوفر لها الأمان من الناحية المادية، ولكنها عندما تتزوج من ثرى ناجح وترزق بالعديد من الأطفال، ربما تقرر أن تبحث عن المتعة بعد ذلك. وهذه هى عادة البشر، عندما يحصلون على ما يريدون، ليس بالضرورة أن يطلبوا المزيد من الشىء نفسه ولكنهم يطلبون شيئًا جديدًا ومختلفًا!

إن النساء اللاتى يمتلكن الصفات الجسدية التى يرغب فيها الرجال

تتـم ملاحظتهن بشكل أكبر من قبل الرجـال. ولكن هذا لا يستتبع دائمًا اقـتراب الرجال منهن، وإذا فعلوا فلن يتقربوا منهن إلا إذا وجدوا منهن مـا يشجعهم على ذلك. وفى الواقع، نجـد أن الرجال يميلون بشكل أكبر إلى ملاحقـة النســاء اللاتى لا يتمتعـن بقدر كبير من الجمــال ولكنهن ماهرات فى استخدام الإشارات والإيماءات المناسبة، عن النساء اللاتى يتمتعن بجمال أخاذ ولكنهن صعبات المنال. ففى المنافسة بين مظهر المرأة وإشـارات التودد، نجد أن إشارات التـودد عادة ما تكون الأكثر نجاحًا[٤].

وهذا يستتبع أن المرأة التى تتمتع بجميع الصفات الجسدية الرائعة والقدرة على استخدام الإشارات والإيماءات الصحيحة تبدو أكثر جاذبية للرجل من المرأة التى تتمتع بالصفات الجسدية وليس لديها القدرة على استخدام الإشارات والإيماءات الصحيحة أو العكس. ولقد توصل فيلسوف أكسفورد "روبرت بورتون" إلى هذا الاستنتاج فى كتابه *Anatomy of Melancholy* الذى نشر لأول مرة عام ١٦٢١[٥]، حيث قال: "صحيح أن العيون المتلألئة والرقبة البيضاء والشفاه مرجانية اللون والوجنات المتوردة تعد من الصفات الفعالة شديدة الإغراء. ولكن عندما يكون هناك أيضًا بعض النظرات الاصطناعية الجذابة المؤلفة بشكل جيد، بالإضافة إلى بعض الإشارات الباعثة على البهجة والمشية المصطنعة، فإن هذه السمات سيكون تأثيرها أكبر بكثير".

وهذا يأخذنا إلى ملاحظة أن الغرض الأساسى من السلوك الإغرائى هو التأكيد على إظهار الصفات الجنسية الثانوية، فيما يعد مفتاحًا لتفسير السبب وراء أن بعض إشارات الإغراء والجذب يتم استخدامها من قبل المرأة وليس الرجل، والعكس صحيح. فعندما تقوم المرأة ببعض الحركات الإغرائية، فهى بذلك تقصد إبراز صفاتها الأنثوية. وهذه الأفعال يمكن الإشارة إليها بـ"عوامل الإظهار"؛ حيث إنها تبرز صفة معينة فى مظهرها، تمامًا مثل تنضيد الحروف فى المطبوعات. كما أن

الرجل الذى يجذب نفسه إلى أقصى طول له ويبسط صدره أو يخفض صوته عندما يتواجد مع امرأة، هو فى الأساس يقوم بالشىء نفسه الذى تقوم به المرأة ـ فهو يحاول إظهار الاختلافات بينه وبينها بحيث يبدو مظهره أكثر رجولة، فى حين تجعل المرأة نفسها أكثر أنوثة.

الأفعال المعبرة

إن الرجال والنساء لا يكتفون بأن يكون مظهرهم مختلفًا، ولكنهم يحاولون أن يجعلوا سلوكهم مختلفًا أيضًا. وهذه الاختلافات فى السلوك ـ والتى أشار إليها "راى بيردويستل" تحديدًا بـ"الصفات الجنسية من الدرجة الثالثة" ـ تمنح الرجال والنساء طريقة للتأكيد على جنسهم من حيث ذكورتهم أو أنوثتهن وذلك لكى يكون كل منهم جذابًا للجنس الآخر. فعندما يرغب الرجل فى أن يبدو جذابًا أمام المرأة، فإنه يستخدم السلوك الذكورى بكل ما فيه من إشارات وحركات بشكل أكبر، مثل الجلوس وساقاه منفصلتان ومد قدميه فى المساحة المشتركة بينه وبين من يجلس أمامه، بالإضافة إلى بسط الذراعين، وبشكل عام نجده يحاول خلق انطباع بأنه يحتاج إلى مساحة كبيرة لكى تسع بنيته الضخمة، كما أنه يحرك جسمه، من وقت لآخر، ويغير وضعيات جسمه، ويعتمد على حركات يده فى توضيح ما يقول، ويحرك يديه بعيدًا عن جسمه.

وفى المقابل، نجد أن الإشارات والإيماءات التى تستخدمها المرأة تميل إلى أن تكون فى اتجاه الجسم. فلكى تظهر المرأة أنوثتها، تميل إلى أن تجعل حركاتها بطيئة، وإيماءاتها على قدر من الحياء، كما أنها تقرب بين ساقيها، وتعطى انطباعًا بأنها تحتاج لمساحة أقل من المكان لتسع جسدها. ولكن عندما نتطرق إلى تعبيرات الوجه، سنجد أن الموقف قد انعكس، حيث نجد أن المرأة تكون مفعمة بالحيوية والنشاط والحركة، بينما

نجـد الرجل يحاول أن يترك انطباعًا بأنه أكثر تحكمًا فى ملامح وجهه.

وعلى الرغم من زيادة المساواة بين الجنسين، فإن كلاً من الرجل والمرأة يحـاول جذب الطرف الآخر عن طريق تصـرف كل منهما وفقًا لجنسه ـ فالرجـال يتصرفون بشكل أكثر رجولة، بينما تتصـرف المرأة بشكل أكثر أنوثـة. وإحدى الطرق التى يحـاول أن يظهر بها الرجل أكثر رجولة هى أن يبـدو مسيطرًا، فالعديد من "عوامـل الإظهار" ـ مثل زيادة الطول وبسط الصـدر، والوقوف، أو الجلوس والمباعدة بـين الساقين ـ هى فى الحقيقة إشـارات معـبرة عن السيطرة. أمـا الحركات التى تقوم بهـا المرأة ـ مثل الجلوس وكاحلاها متقابلان وإمالة رأسها إلى جانب واحد، وتلمس وجهها ـ كلها حـركات تدل على الخضوع. ولكن هذا لا يعنـى أنه فى العلاقة بين الرجل والمرأة، لابد أن يستخدم الرجل إشارات السيطرة فقط، بينما تقيد المـرأة نفسها باستخدام الإشارات المعبرة عن الخضوع. فهناك عدد هائل مـن المواقف التـى تنعكس فيها الأدوار، بحيث تلعب المـرأة دور الأم ويلعب الرجـل دور الطفـل. إن الانحراف عـن هذه الأدوار المفروضـة اجتماعيًا، والـذى يصاحبه رحلة إلى الـوراء حين كانوا صغارًا يلهون فى عالم اللعب، يعـد جزءًا أساسيًا مـن العلاقة بين الرجل والمـرأة. فالضحك والدغدغة والمـرح بشكل عام يمنح الرجل والمـرأة الفرصة لتجربة أدوارهما ولإظهار أنهمـا مثل الأطفـال لا يمثلان أى خطر أو ضرر على بعضهما البعض. كما يسمـح المرح لهمـا أيضًا بالقيام بالأفعال الدالة علـى الحب والاحتواء فى علاقتهمـا، تلك الأفعال التى تشكل جزءًا من العلاقة بين الآباء وأبنائهم.

الحركات المعبرة عن التواجد

فـى معظـم الثدييات، نجـد أن الذكر هو الـذى يعلن دائمًـا عن صفاته الجنسية ويتظاهر بها، حيث يظهر للأنثى التى يرغب فيها قوته والصحة

التـى يتمتع بها وسعة حيلته وأنه سيكـون شريك حياة رائعًا بالنسبة لها.
أمـا فـى البشر، فنجـد أن العكس هو الـذى يحدث عـادة، لأن المرأة فى الغالـب هى التى تعلـن عن صفاتهـا الأنثوية - فهى التـى ترتدى أفضل الثيـاب، وتصفف شعرهـا وتستخـدم مستحضرات التجميـل والعطور. ولكـن الأمور لا تسير هكـذا دائمًا. فعلى سبيل المثال، فـى القرن السابع عشر فى إنجلترا وأثناء عصر "الداندى" (الرجل المتأنق الحريص على كل صغيرة وكبيرة تتعلق بمظهره)، كان الرجل فى المجتمعات المهذبة هو الـذى يتزيـن وكأنه طاووس رائع الجمال، أما المـرأة فكانت تبدو بجانبه مثـل أنثـى الطاووس. وفى يومنا هـذا، نجد أنه بينما تحمـل المرأة على عاتقها الجزء الأكبر فى إظهار صفاتها الجذابة، أصبح الرجال يشاركون بشكل متزايد فى هذا الحمل وذلك عن طريق إنفاق الأموال على الملابس ومتابعـة آخـر تفاصيل الموضة فـى تصفيفات الشعر واستخـدام الأنواع المختلفـة من العطـور. إن الملابس والمجوهـرات ومستحضرات التجميل والعطـور كلها أشياء يستخدمها الشخص - رجـلاً كان أو امرأة - وتظهر عليـه من الخارج. ولكن هنـاك أنواعًا أخرى من الإعـلان عن الصفات الجذابة فـى كل جنس مثل الثروة والممتلكات. وفى هذا السياق، نجد أن الرجل يكون له النصيب الأكبر فى الإعلان عن مثل هذه الصفات، حيث يحرص على اقتنـاء السيارات والشقق وبعضـ الكماليات الأخرى، حتى يستطيع التأثير على الجنس الآخر.

إن الإعـلان عـن التواجد الجنسى لـكل من الرجل والمـرأة يمكن أن يحدث بعدة طرق، مثل الملابس التى نرتديها، والكيفية التى نرتديها بها، والوضعيـات المختلفة التى نتخذهـا، وتعبيرات الوجه التـى نستخدمها، والكيفية التى نحرك بها أعيننا، بالإضافة إلى ما نقوله[٦].

عندمـا يدخل الشباب أحد المقاهى أو النوادى، فإنهم عادة ما يلقون نظـرة سريعة شاملة على المـكان. وفى بعض الأحيان قـد يقومون بذلك

بتلقائية وبراءة شديدة وذلك ليروا إذا كان أحد من أصدقائهم يوجد فى المكان أم لا، ولكن فى معظم الأوقات يكون الغرض من ذلك هو إجراء تقييم سريع لقدرته على إظهار تواجده فى المكان. وهناك طريقتان أساسيتان للقيام بذلك:

- **إلقاء نظرة خاطفة على المكان.** عادة ما يرسم الأشخاص صورة عامة عن البيئة الاجتماعية المحيطة بهم من خلال إلقاء نظرة سريعة عليها. ولقد حددت "مونيكا موور"، التى قامت بإجراء دراسة موسعة على أساليب المغازلة بين الرجل والمرأة، ما أطلقت عليه "النظرة الشاملة للغرفة" والتى يتحرك فيها كل من العين والرأس معًا مثل جهاز الرادار، وذلك لتتبع مساحة ما من الغرفة على شكل قوس، ثم العودة مرة أخرى إلى مكانهما الأصلى[٧]. إن الغرض من إلقاء هذه النظرة الخاطفة على المكان هو عمل تقييم مبدئى للمكان وليس بالضرورة أن يكون الغرض منه التركيز على شخص معين أو مجموعة معينة من الأشخاص. فهذا يأتى لاحقًا.

- **التجول فى المكان.** فى بعض الأحيان، بدلاً من أن يطوف الأشخاص بعيونهم فى المكان لتفحصه، فإنهم يتجولون فيه. إن الميزة من التجول فى المكان سيرًا هى أنه يُمكن الأفراد من الظهور أمام آخرين، كما يسمح لهم بتفحصهم من مكان قريب. وبهذه الطريقة، يعد التجول فى المكان شبيهًا للغاية بطريقة الباسيو paseo الموجودة فى أسبانيا وأمريكا الجنوبية، عندما يتحرك كل من الرجال والنساء للخلف والأمام، ليشاهدوا بعضهم البعض.

مع وجود المئات من الشباب الذين يتجولون داخل النادى ليتفحصوا بعضهم البعض، نجد أن النادى قد أصبح شبيهًا بأماكن تجمع الذكور والإناث للتزاوج فى عالم الحيوان[٨] - وهى عبارة عن مساحات صغيرة من الأرض يتجمع فيها كل من الذكور والإناث، حيث يُظهر الذكور قدراتهم للإناث وبذلك تستطيع الإناث أن يقررن أيًا منهم يصلح لأن

يكـون زوجًا. وتحدث هذه العملية على نطاق عريض لدى الحيوانات مثل الخفافيش، والظبيان، والضفادع، والإوز الكندى، ودجاج البرارى. ففى كل هــذه الأنواع يكون هناك "ازدواجية جنسيــة" بارزة للغاية"، ويقصد بهــا أن الذكور يختلفون تمامًا عن الإناث من حيث الشكل، بالإضافة إلى أن الذكـور التى تنجح فــى إظهار أحسن ما تمتلكه مــن صفات هى التى تفـوز بالتزاوج مع معظم الإناث. وهــذا هو ما يحدث عادة فى البشر فى "أماكن التجمع" مثل النادى، حيث الرجل الأكثر نشاطًا وطاقة هو الذى يجذب إليه عددًا أكبر من النساء.

عندما تشاهد مجموعة من الأشخاص داخل أحد النوادى أو الملاهى، ستلاحظ أن سلوكهم عادة ما يكون مبالغًا فيه. ويرجع ذلك فى جزء منه إلى المنافسة القائمة بينهم لجذب الانتباه. كما يرجع أيضًا إلى الإضاءة القليلــة فى مثل هــذه الأماكــن والتى تجعل مــن الصعب رؤيــة ما يفعله الآخـرون، بالإضافة إلى الضوضاء التى تجعـل أيضًا من الصعب سماع مــا يقولونه. وعادة ما يكون رد فعل الأشخاص تجاه مثل هذه العوامل هو زيــادة حجم الإشــارات التى يستخدمونها - وذلك مــن خلال رفع طبقة الصــوت، وعرضــ مساحة أكـبر من الجســم، والتحــرك بأسلوب لافت للنظــر. وهناك بعض الأشخاص يكررون ما يفعلون للشخص نفسه. ومن المدهش أن الشىء نفسه يمكن ملاحظته فى الطيور، فلقد وُجد أن الطيور التى تعيش فى أعشاش مليئة بالضجيج تتعامل مع مشكلة الضوضاء هذه عن طريق زيادة حجم الإشارات التى تستخدمها والتغريد بصوت أعلى[٩]. كما تضيف المزيد من الإطناب والتكرار إلى الأغانى التى تغرد بها، تمامًا مثل هؤلاء الأشخاص المضجرين الذين لا يتوقفون عن تكرار أنفسهم.

لكــى يلفت الرجــال والنساء انتبــاه بعضهم البعض داخــل النادى أو المقهــى، فهم يحتاجـون إلى الإشــارة إلى تواجدهم. وهــم يفعلون ذلك من خــلال طريقتين: إما عــن طريق "الإعلان فى نطــاق واسع"، بحيث

يعــرف جميع الحاضرين أن لديهم العديد من الصفات الجاذبة، أو عن طريـق "الإعلان عن ذلك فــى نطاق ضيــق" - أى "استهداف" شخص معين للإعلان له عن ذلك. فعلى سبيل المثال، عندما تريد المرأة أن تعلن عــن صفاتها الجذابــة على الملأ، فإنهــا ترتدى الملابس التــى تبرز هذه الصفــات، أو تتحرك بطريقة مثيرة[1]. وعندما تفعل ذلك، فهى تريد أن تعلن أنها بينمــا تظهر أنها سهلة المنال بالنسبة لبعض الأشخاص، فإنها بلا شك لا يمكن أن ينالها أى شخص - وهذا هو الفرق الذى يجد الكثير من الرجال صعوبة فى فهمه.

الحركات المعبرة عن الاقتراب

عندمــا نتطــرق إلى الحديث عن العلاقــة العاطفية بين الرجـل والمرأة، فــإن الرجال يحبون أن يعتقدوا أنهم المسئولون عن اتخاذ الخطوة الأولى وأنهــم هم الذين يقررون السرعة التى يجب أن تتطور بها العلاقة. ولكن الأمــر ليســ كذلك علــى الإطلاق، وذلك وفقًــا لما أكدته جميــع الأبحاث التــى أجريــت على العلاقة بــين الرجل والمــرأة. هــذا، بالإضافة إلى ما أكــده "داروين" على أن العلاقة بين الرجل والمرأة قائمة فى الغالب على "اختيار الأنثى". ففى النوادى والحفلات - فى المجتمعات الغربية - دائمًا مــا نجد المرأة هى التى تتخــذ الخطوة الأولى نحو الرجــل. والمرأة تفعل ذلك من خلال استخدام الحركات المعبرة عن رغبتها فى اقتراب الرجل منها - وهى عبارة عن إشارات ليست واضحة بشكل كبير، إلا أنها كافية لكى تظهر المرأة للرجل أنه من الممكن أن يقترب منها. فهذه هى طريقتها فى إعطاء الرجل "الضوء الأخضر" ليقترب منها.

وعندما يستجيب الرجل إلى مثل هذه الإشارات ويبدأ التجول فى الغرفة، فهو يفعل ذلك فى الواقع بأمر من المرأة. أما من وجهة نظره،

فالأمور عادة ما تبدو مختلفة تمامًا - فنظرًا لأنه هو الذى يبذل جهدًا فى الذهاب تجاهها، فهو بذلك يعتقد أنه هو الذى يقوم بالمبادرة. والرجال قليلاً ما يرتبطون بالمرأة التى لا تظهر أنه يمكن الاقتراب منها، على الرغم من أن هناك بعض الحالات التى يتقدم فيها الرجل من المرأة التى لم تقم حتى بملاحظته، ناهيك عن إعطائهم الضوء الأخضر. وعندما يأخذ الرجل مبادرة الاقتراب من المرأة بهذه الطريقة، فإن فرص نجاحه عادة ما تقل وذلك لأنه يحاول الحصول على امرأة لديها الفرصة للتحكم فى تصرفاتها. ولكنه يستطيع التحايل على هذا الأمر عن طريق إظهار الخضوع أو عن طريق ترك انطباع بأن نواياه حسنة تمامًا.

ويمكن للمرأة استخدام مجموعة مختلفة من الحركات المعبرة عن رغبتها فى اقتراب الرجل منها - بعض هذه الحركات قد تكون مكونة من "مجموعة من الإشارات"، وبعضها قد يأتى فى شكل مفرد. وهذه الحركات تتضمن ما يلى:

- **النظرة الصاعقة.** عندما تنجذب المرأة لرجل ما، فإنها فى بعض الأحيان تعبر الغرفة بنظرها لتركز عليه حتى تنجح فى لفت نظره. وعندما يحدث ذلك، يكون بإمكانها أن تعتمد إما على التواصل معه بعينيها على فترات منفصلة ومتعاقبة، أو تعمل على استمرار التواصل لفترة ما وذلك للإشارة إلى موافقتها على اقترابه منها[11]. ويمكنها أن تعتمد على التواصل معه بعينيها لفترات منفصلة متعاقبة عن طريق التركيز على عينيه لثانية أو ثانيتين، ثم بعد ذلك تتحول برأسها وعينيها قليلاً بعيدًا عنه، ولكن دون أن يستمر كثيرًا حتى لا تظهر المرأة أنها تبتعد عنه كليًا. بعد ذلك، وأثناء استمرار الرجل فى النظر إليها، تلتفت إليه مرة أخرى برأسها وبصرها وتعيد الكرة مرة أخرى. ولقد أشارت الباحثة "مونيكا موور" إلى أن هذا الأمر عادة ما يستغرق ثلاث نظرات قصيرة لكى تنجح المرأة فى توصيل رسالتها إلى الرجل[12].

- **تثبيت النظر.** بدلاً من أن تستخدم المرأة عددًا من النظرات القصيرة المنفصلة لكى تظهر للرجل رغبتها فى اقترابه منها، فإنها تقوم بتركيز نظرها عليه لفترة أطول قليلاً مما كانت ستفعل فى ظروف أخرى. فعندما نجول ببصرنا فى غرفة مزدحمة ثم تلتقى أعيننا بأحد الغرباء الموجودين، عادة ما نتحول ببصرنا بعيدًا فى خلال ثانية أو ثانيتين. وهذا يمكننا من الانفصال عن هذا الشخص قبل أن يحدث أى إيحاء بأننا نرغب فى مواصلة التفاعل بيننا وبينه. ومن خلال تثبيت نظر المرأة على الرجل والتعلق بنظره لفترة أطول من المعتاد، تظهر المرأة أن لديها استعدادًا لتطوير العلاقة مع الرجل[١٢].

- **الطـرف بالعـين.** عندمـا تلفت المـرأة نظر رجل جـذاب، فإنهـا عادة ما تستطيـع أن تجذب انتباهه عن طريق الطرف بالعـين. وفى هذه الحالة، نجـد أن جفنى العينين يرتفعـان قليلاً ولا يستمران كذلـك إلا لجزء من الثانيـة، حتى تظـل هذه الإشارة غـير ملحوظة تقريبًـا، ولا تكون ظاهرة إلا للشخصـ الموجهة إليـه. إن الارتفاع الوجيز لجفنى العينين من الممكن أن يتسبـب فى بعض الأحيـان فى ارتفاع الحاجبين أيضًـا، إلا أن العينين همـا اللتان تحملان الإشارة الحقيقية وليـس الحاجبين. فعن طريق فتح العينـين بهـذه الطريقة، تظهر المرأة للرجل أنه هـو الشخص الذى تنظر اليـه. كما أن الطـرف بالعين من شأنه تحويل الإشـارة إلى سؤال - حيث إنها تجعل الرجل يشعر كأن المرأة تسأله "ماذا بعد ذلك؟".

- **مداعبـة الشعر.** بعد أن تجذب المرأة عين الرجـل لبرهة، فإنها فى بعض الأحيان تقوم بمداعبة شعرهـا لإظهار أن هنـاك إمكانية أن تتجاذب معه أطـراف الحديـث. ومن الممكن أن تفعل ذلك من خـلال تمرير يديها بين خصـلات شعرها أو رفـع رأسها بصـورة مباغتة ومن ثـم يرجع شعرها إلى الـوراء مع هذه الحركـة ويأخذ وضعية مختلفة قليـلاً عما كان عليه. وهذه الحركات تعمل بمثابة "حركات دالة على الشباب"، وذلك لأن المرأة الشابـة فقط هى التى يتميـز شعرها بالنعومة ومرونـة الحركة، ومن ثم

يمكـن مداعبته أو تسويتـه دون أن يكون فى ذلك أى شىء غريب. فعندما يتقدم العمر بالمرأة، فإن شعرها يصبح أقل مرونة وتصبح مداعبة الشعر خيارًا غير متاح. غير أنه من غير المعتاد بالنسبة للمرأة التى يكون شعرها مدهونًـا بمادة ما أو يكون قصـيرًا للغاية، أن تداعب شعرها عندما تقابل رجلًا تعجب به.

- **إبـراز الشفتين.** من الممكن أن تظهر المرأة للرجل أنه يمكنه التقرب منها عن طريق النظر إليه مع إبراز شفتيها. ويمكنها أن تبعث بالرسالة نفسها عـن طريق لعق شفتيها. وهذه الحركات تجـذب الانتباه إلى صفة مميزة فـى طبيعـة تركيب جسم الأنثـى - وهى أن لديها شفتـين أكبر من شفتى الرجـل. فعندما يدخل الأولاد مرحلة البلـوغ، تمتلئ أجسامهم بفيض من هرمون التستوستيرون. وهـذا الهرمون يحفز نمو الفكين. أما وجه الفتاة فـى هذه المرحلة فيظل يتمتع بطفولتـه إلى حد ما. وعلى الرغم من زيادة معـدلات هرمـون الأستروجين، فـإن هـذا الهرمون لا يحفـز نمو عظام الوجـه، ويعمل بـدلًا من ذلك علـى زيادة سمـك الشفتين. وبعـد مرحلة البلـوغ، تصبح الشفاه الممتلئـة إحدى سمات الازدواجيـة الجنسية. ومن ثـم، فإنه عندما تقوم المرأة بإبراز شفتيهـا أو لعقهما، فهى بذلك تجذب الانتبـاه تلقائيًا إلى إحدى صفاتها الأنثويـة الثانوية. ولكن من الضرورى للغايـة أن تكون هذه الإشـارات غير ملحوظة وسريعـة للغاية. وذلك لأنه على الرغم من أن المرأة قد تريد أن تظهر للرجل رغبتها فى تقربه منها، فإنها فى الوقت نفسه لا تريده يعتقد أنها سهلة المنال بالنسبة له وأنها لن تستطيع مقاومته.

- **الابتسـام.** عندما ترغـب امرأة فى دعوة الرجل للتقـرب منها، فإن أكثر الإشـارات التى تميل إلى استخدامهـا هى الابتسام - وعادة ما تكون هذه الابتسامـة قصيرة ولا تتجاوز منطقـة الفم[11]. ففى هذه الحالات، لا تميل المرأة لإصدار ابتسامة كاملة، ويرجع ذلك فى جزء منه إلى أن الابتسامة الكاملـة عادة مـا يقتصـر استخدامها علـى الأصدقاء والمعـارف. وهذا

يتوافـق مع مبدأ أنـه لكى تكون جذابًا، فإن الحـركات المعبرة عن الرغبة فى التقرب وفتح مجال للحوار لا بد أن تتم فى صمت. وهذا الأمر ينطبق كثـيرًا على الابتسام مثلما ينطبق على حركات الرأس والعينين والشفتين. فمـن غير المحتمل أن يتم النظر إلى الابتسامـة الواسعة بين الغرباء على أنها دعوة لفتح الحوار، ولكن من الممكن أن يتم تفسيرها على أنها إشارة للتعـارف بينهم. والأمر نفســه ينطبق على المبالغة فــى التحديق أو إبراز الشفتين أو ضبط شكل الشعر ـ فنظرًا لأن هذه الإشارات لا تتم فى صمت وخفية، فقد تبدو كمزحة أكثر من كونها دعوة مخلصة إلى فتح الحوار.

الحركات المعبرة عن الغزل

تنقســم الحــركات المعبرة عن الغــزل إلى ثلاث فئات واسعــة: "إشارات التشجيــع" و"إشارات الإحبــاط" و"إشارات الاستمــرار". أما "إشارات التشجيــع" فهى تتكون مــن الحركات المعبرة عن الرغبــة فى فتح مجال للحــوار بين الطرفين والتــى تعطى للشخص الآخــر تصريحًا بالتحرك، بالإضافــة إلى الحركات المعــبرة عن تعزيز العلاقة والتــى تستخدم من أجل تعزيز الاهتمام بين الطرفـين وتحريك العلاقة إلى المرحلة التالية. المرحلة التالية، والتى تتمثل فى "إشارات الإحباط"، تمثل النقيض تمامًا للمرحلـة الأولى، حيـث إنهــا تعبر عن نقصــ الاهتمام تمامًــا، كما أنها تستخدم من أجل رفض أى تقدم يقوم به الشخص الآخر. وعلى الجانب الآخــر، نجــد أن "إشارات الاستمــرار" تعمل علــى بدء عمليــة المغازلة الفعلية بين الرجل والمرأة، فالهدف من هذه الإشارات هو إبطاء السرعة التى تسير بها العلاقة دون تثبيط اهتمام الطرف الآخر.

فــى العلاقة بــين الرجل والمــرأة، عــادة ما تستخــدم المــرأة الأنواع الثلاثــة من الحركات المعبرة السابقــة، بينما يميل الرجل على "إشارات

التشجيع". فعادة ما يمدح الرجال أنفسهم بأنهم يلعبون الدور الأكبر فى عمليــة المغازلة، كما أنهم يتحكمون فى سير العملية ككل. ولكن كما رأينا فيما سبق، فإن المرأة هى فى الحقيقة المسئولة عن سير العلاقة بينهما[15]. ففى المراحل الأولى من اللقاء بين الرجل والمرأة، عادة ما تستخدم المرأة الكثير من "إشارات التشجيع"، حتى وإن كانت فى الواقع ليست منجذبة إلى هــذا الرجــل وليست لديها أية نيــة لتطوير العلاقة[16]. كمــا أن المرأة عادة ما تمزج بين كل من "إشارات التشجيع" و"إشارات الاستمرار" لكى تضفــى على حركاتها المزيد مــن الغموض ولكى تعمق الإيحاء بأن الرجل هــو المسئول عــن سير العلاقة. وفــى الواقع، نجد أن الرجــال مشهورون بقلــة مهارتهــم فى فهم الحــركات المعبرة التــى تستخدمهــا النساء، إذ كثــيرًا ما يفترضون أن النســاء مهتمات بهم، بينما الحقيقة غير ذلك[17]. ويرجــع ذلــك إلى أن الرجل يفترض تلقائيًّا أن المــرأة الجذابة تستهدفه هــو شخصيًّا من خلال الإشارات التــى تعلن بها عن تواجدها، بينما هى تستخــدم هذه الإشارات للإعلان عــن تواجدها لجميع الحاضرين. كما أن الرجــال يميلون لتضخيم "إشارات التشجيع" التى تستخدمها النساء فــى عقولهم، بل إنهم يفترضون أن إشارات الإحباط هى مجرد إشارات للحفاظ على استمــرار العلاقة. وهذا الميل لعدم فهم الرجال للإشارات التــى تستخدمها النســاء يعد جزءًا من عدم الحساسيــة المنتشرة بشكل متزايد بين الرجال. فالرجال لا يتسمون فقط، بقلة الملاحظة وإنما يتسمون بشــكل عام بعدم القدرة علــى الوعى باحتياجات الآخريــن مثل النساء.

الوضعيات المعبرة

إن الوضعيــات المختلفــة التى يتخذهــا الرجال والنســاء عندما يتقابلون للمــرة الأولى عادة مــا تظهر مشاعرهم المختبئة تجــاه بعضهم البعض.

فعلى سبيل المثال، عندما تطوى المرأة ذراعيها وتلف ساقيها معًا، فإنه من غير المحتمل أن تكون هذه المرأة فى طريقها للدخول فى علاقة دون تروٍّ أو تفكير. وعلى الجانب الآخر، نجد أن الرجل عندما يفسح بين قدميه وينحنى للأمام فى اتجاه المرأة، فإنه يظهر أنه منجذب إليها وأنه يحاول أن يؤثر عليها ويترك فى نفسها انطباعًا جيدًا عنه. إن الوضعيات غير المتحفظة ترتبط بشكل عام بالمشاعر الإيجابية والقبول بين الطرفين، أما الوضعيات المتحفظة فعادة ما ترتبط بالمشاعر السلبية الحذرة.

وتغيير الوضعيات يعد قصة مختلفة تمامًا. فعلى سبيل المثال، عندما تقوم المرأة بتغيير وضعية ساقيها ما بين الوضع المتقاطع وغير المتقاطع بشكل متكرر فى وجود رجل، فإنها تفعل ما هو أكثر من مجرد التغيير بين الوضعيات المتحفظة - فهى فى الواقع تحاول جذب الانتباه إلى ساقيها. وعادة ما يكون دافع المرأة لذلك دافعًا لا شعوريًّا. ولكن هناك أوقاتًا أخرى تتعمد فيها ذلك - مثل المشهد الشهير فى فيلم *Basic Instinct* الذى قامت فيه "شارون ستون" بهذه الحركة لكى تلفت الأنظار إليها! إن معظم الحالات التى تقوم فيها المرأة بهذه الحركة فى وجود الرجل تكون غير مؤثرة، كما أن الرجال فى كثير من الأوقات لا يدركون الغرض من وراء هذه الحركة، وعلى الرغم من ذلك، نجد أن الطريقة التى تضع بها المرأة قدميها أو تحركهما بها دائمًا ما تكون معبرة للغاية، وكذلك الحال بالنسبة للوضعيات التى يتخذها الرجل.

الحركات المعبرة للساقين

تحاول المرأة أيضًا أن تبدو جذابة للرجل عن طريق التأكيد على طول رجليها بالنسبة لباقى جسدها - وهى تحاول بذلك أن تبدو مثل الدمية "باربى". إن السبب وراء انجذاب الرجال للسيقان الطويلة يعزو إلى أن

الفتيات فى مرحلة المراهقة تحدث لديهن طفرة فى النمو تجعل سيقانهن تبدو أطول من باقــى الجسد. ففى هذه المرحلة من التطور تصبح الفتاة امرأة وتبدأ فى لفت انتباه الرجال. ففى هذه المرحلة من الشباب، تحاول المــرأة أن تستعيد جاذبيتها وذلك عندما تحاول أن تجعل ساقيها تبدوان أكــثر طولاً[18]. وهنـاك ثلاث استراتيجيات يمكن للمرأة أن تستخدمها من أجل أن تبدو شبيهة بالدمية باربى. أولى هذه الطرق هى أن ترتدى حذاءً ذا كعب عال، وثانيها أن ترتدى ملابس خاصة بالسباحة أو صالة الألعاب الرياضيــة ذات "رجـل عالية" - فارتداء مثل هــذه الملابس يجعل رجلى المرأة تبدوان أطول من خلال الإيحاء بأنها تبدأ من عند منطقة الورك.

أمــا الطريقة الثالثـة التى يمكن أن تستخدمها المــرأة من أجل إبراز طــول ساقيها فهــى المشى على أطــراف أصابع قدميها. وهــذه الطريقة تصلــح بشــدة عندمــا لا ترتـدى المــرأة أى حذاء، كمــا أنها تعد إشارة واضحــة إلى أنها قد وجدت شخصًا جذابًــا. فعلى سبيل المثال، تخيل أن رجــلاً وسيم الملامح قد وصل إلى إحــدى الحفلات المنزلية، وكان هناك العديد من الأشخاص، بالإضافة إلى مضيف ومضيفة الحفل، يجلسون حول حمــام السباحة تلاحظ مضيفة الحفل وصول هذا الرجل، لذا تهم للقيــام من مكانها لكى تحييه. وفى ذلـك الوقت تلاحظ أن هذه المرأة لا تسير على قدم مستوية - ولكنها تتحرك فى اتجاه الرجل وهى تسير على أطــراف أصابــع قدميها! ولكى تتأكــد هذه المرأة مــن أن سلوكها لا يبدو غريبًا للحاضرين، فإنها تظهر أنها تتفادى بقع الماء المتناثرة على الأرض بجانــب حمام السباحة. وعنــد ملاحظة هذا المشهــد البسيط، قد يظن جميــع الموجوديــن أنها تحــاول ألا تنزلق بسبب هذه الميــاه. ولكن السبب الحقيقــى وراء ذلك هــو أنها تحــاول التأثير على الضيــف القادم ولفت انتباهــه. فعن طريق السير على أطــراف أصابعها تحاول المرأة أن تجعل ساقيها أطول دون أن يلاحظ أحد ذلك.

بالإضافـة إلى زيـادة الطـول الظاهرى لساقـى المرأة، فـإن ارتفاع عقبـى القدمين يـؤدى أيضًا إلى تقوس ظهر المـرأة. إن هذا التقوس يعد شبيهًـا بـ"البـزخ" (يقصـد به انحناء العمـود الفقـرى إلى الأمام) فى عـالم الحيوان. ففى بعض أنواع الحيوانات، يعـد البزخ إحدى الحركات المعـبرة عن الانجذاب بين الطرفين. وعندمـا تقوس المرأة ظهرها فإنها تـترك فى نفسـ الرجل الأثر نفسـه - ولذا نجد أن الكثـير من المجلات النسائيـة مليئة بصـور لنساء يتخذن هذه الوضعيـة. فعندما تجد المرأة رجـلاً جذابًا، فإنها فى بعضـ الأحيان تظهر مشاعرهـا هذه من خلال تقويسـ ظهرها. وربما يحدث ذلك بينما تكـون المرأة واقفة أو جالسة أو منحنيـة للأمام ومستندة بحملها على المنضـدة. وقد تكون هذه الحركة غير ظاهرة تقريبًا، ولكنها توضح أن المرأة منجذبة للرجل.

الحركات المعبرة المكانية

إن الطريقـة التـى يتحرك بها كل مـن الرجل والمرأة فـى الحيز المكانى بينهمـا تعـبر عن الكثير مما يأمل كل منهما الوصـول إليه، وعن المرحلة التـى وصـلا إليهـا بالفعل فـى علاقتهمـا. وكقاعـدة عامـة، كلما كان الأشخاصـ قريبـين من بعضهم البعضـ جسديًـا، زادت العلاقة بينهما علـى المستوى العاطفى أيضًا. وهذا الأمر كذلـك ينطبق على ما إذا كان الأشخاصـ يجعلون جسدهـم موجهًا إلى غيرهم بشـكل مباشر أم غير مباشـر. فأثنـاء المراحل الأولى مـن العلاقة بين الرجل والمـرأة، يحتاج الأفـراد إلى التعامل مع الحيز المكانـى للشخص الآخر بشىء من الحذر والاحـترام، بحيـث يتأكد من عدم الاقـتراب من الشخصـ الآخر حتى يسمح له بذلـك. وإحدى الحركات التى يستخدمها الأشخاص فى تقييم رد فعل الآخرين هى "الخطوة السريعة".

إن آخـر مرة شاهـدت فيها حركـة "الخطوة السريعـة" تحدث كان التسلسل كالتالى: كان هنـاك حوار يدور بين رجل وامرأة وكان جسداهما فى اتجـاه بعضهما البعض عن عمـد. كانا يقفـان تفصلهما مسافة عن بعضهمـا البعضـ إلى حد ما، مع وجود مساحة كبـيرة محظورة بينهما. وبعد مرور بضع دقائق، وبينما كانت المرأة لاتزال تتحدث، تقدمت خطوة كبـيرة إلى الأمـام، وبعـد أن انتهت مما تقـول أخذت الخطـوة الكبيرة نفسهـا ولكـن للخلف عائدة إلى حيث بدأت. وعلـى الرغم من أن الرجل لم يكـن يدرك عن وعـى ما تفعله المرأة، فقـد كان رد فعله ملائمًا تمامًا وفـى الوقت المناسب - حيث بدأ يتحدث، وعندما فعل ذلك، خطا خطوة إلى الأمـام فـى منتصف المسافة التـى تركتها المرأة منـذ قليل، ومن ثم أصبـح الرجل فى هذه اللحظة أكثر نشاطًا وهمـة. وفجأة وجد أن المرأة تبدو جذابة. إن ما حدث ببساطة هو أنه من خلال الخطو داخل المنطقة المحظـورة بينهما، أخذت المرأة المبـادرة وقامت باستخدام حركة معبرة عن الاقتراب قوية للغاية. وعندما تراجعت إلى الخلف، بدت كأنها تدعوه إلى التقدم نحوها. ودون أن يدرى الرجل بما يحدث، وجد نفسه مضطرًا إلى فعـل ذلك عن طيب خاطـر - فقد صنعت المـرأة فراغًا فى المساحة التى بينهما - ودون وعى منه وجد نفسه يتقدم إلى هذه المساحة.

عند مشاهدة هذا الموقف وهذه الحركات المتبادلة، أدركت أن كلاً من المرأة والرجل لم يدركا ما حدث بينهما. فالمرأة لم تكن تدرك أنها تستخدم "الخطـوة السريعـة" أو أن حركاتهـا سيكون لها التأثـير المرغوب عليه. وبالمثل، لم يكن الرجل يدرك أن أفعالها تسيطر على أفعاله، تمامًا كما لو أنها محرك الدمى وهو دمية فى يدها. ومما يثير الدهشة أيضًا الطريقة البسيطة للغاية التى استخدمتها المرأة فى تحريك العلاقة لتصل بها إلى المرحلة التالية - فعندما جعلته يخطو إلى الأمام، فإنها بذلك غيرت موقفه تمامًـا وشجعته على أن يرى أن الموقف فى هـذه اللحظة مبشر بالنجاح.

طريقة المشى المعبرة

إن أسلوب المشى أيضًا يلعب دورًا فى العلاقة بين الرجل والمرأة - خاصة فى المراحل الأولى عندما نكون قرارات سريعة عن بعضنا البعض. وعندما تغير المرأة من طريقة مشيتها لكى تؤثر على الأفراد من الجنس الآخر، فإنها تميل إلى إبراز صفاتها الأنثوية. وإحدى الطرق التى تستخدمها المرأة فى ذلك التمايل، كما يمكنها أن تقوم بذلك أيضًا من خلال أرجحة ذراعيها بشكل أكبر للخلف أثناء المشى، بالإضافة إلى توجيه ذراعيها فى عكس اتجاه الجسم للتأكيد على حقيقة أن ذراعى المرأة أكثر "استلقاء" من ذراعى الرجل. أما الرجال الذين يرغبون فى إبراز رجولتهم، فيفعلون العكس تمامًا - فهم يؤرجحون ذراعيهم على جانبى جسدهم ويرفعونه لأعلى من ناحية الأمام، كما يديرون معصمهم فى اتجاه الجسم وذلك للتأكيد على حقيقة أن ذراعى الرجل أكثر انبطاحًا من ذراعى المرأة.

ولكى ينجح كل من الرجل والمرأة فى لفت النظر إلى أنهما لا يزالان يتمتعان بالشباب، فإنهما عادة ما يسيران بحيوية ونشاط، كما يثبان للأمام ليتركا انطباعًا بأن لديهما مخزونًا كبيرًا من الطاقة والنشاط. إن هذه الطريقة الحيوية فى المشى والتى يمكن ملاحظتها بشكل خاص فى الشباب شبيهة للغاية بعادة "القفز" الموجودة فى عالم الحيوان[19]. فعلى سبيل المثال، عندما تكتشف الغزالة الصغيرة وجود أحد الأسود على مقربة منها، فإنها عادة ما تتحرك بعيدًا عنه - ليس عن طريق الجرى سريعًا قدر المستطاع، وإنما عن طريق القفز عاليًا فى الهواء. وهناك العديد من النظريات التى تفسر قفز الحيوانات، ولكنها جميعًا تتفق على أن القفز لا يعد طريقة فعالة فى الهروب. إحدى هذه النظريات تقول إن الحيوانات تقفز فى الهواء لاستعراض شجاعتها وقوتها الجسدية - فعن

طريق القفز فى الهواء فإن الغزالة فى الواقع تقول للأسد: "انظر كم أنا قوية ولدى مخزون هائل من الطاقة! لن تستطيع أبدًا اللحاق بى"! إن هذه الرسائل المعبرة عن القوة والطاقة يمكن تضمينها أيضًا فى الطريقة التى يسير بها الشباب - فهذه الرسائل تمثل إحدى الطرق التى يُظهر بها الفرد للجنس الآخر أنه سيكون شريك حياة رائعًا.

الحركات المعبرة للرأس

فى المراحل الأولى من العلاقة بين الرجل والمرأة، عادة ما يلجأ الأشخاص إلى القيام بأشياء غير اعتيادية لنيل استحسان الآخرين وإعجابهم، وبث الطمأنينة فى نفس الشخص الآخر من ناحيتهم. وهناك العديد من الإشارات عن طريق الرأس تساعد على تحقيق مثل هذه الأهداف:

- **الإيماء بالرأس.** إن النساء عادة ما يكن مستمعات رائعات، فهن يومئن برؤوسهن ويشجعن رجالًا على مواصلة حديثهم - ثم يندمن بعد ذلك!

- **مداعبة الشعر.** إن هذه الحركة تصلح فى بعض الأحيان كحركة معبرة عن الرغبة فى الاقتراب. كما أنها توفر لكل من الرجل والمرأة فى المراحل المتأخرة من العلاقة طريقة دقيقة غير ملحوظة لاستعراض ما يتمتعون به من شباب والظهور بمظهر أكثر جاذبية فى نظر أحدهم الآخر.

- **إمالة الرأس.** كما عرفنا فيما سبق، فإن الرأس عندما يميل إلى جانب واحد، يبدو الشخص ضعيفًا ومثيرًا للعطف. ويمكن إرجاع أصل هذه الحركة إلى الطريقة التى يريح بها الأطفال الصغار رؤوسهم على كتف والديهم، بالإضافة إلى حقيقة أن إمالة الرأس إلى جانب واحد يعرض جزءًا من الجسم وهو الرقبة. كما أن إمالة الرأس تعد إشارة رائعة للمغازلة، حيث إنها تعطى انطباعًا بالاسترضاء - فهى طريقة لنقول

بهـا للشخص الآخر: "انظـر، إننى أثق بك كثيرًا حتـى أننى مستعد لكى أعرض لك جزءًا من جسـدى". وهنـاك إشارة أخـرى مرتبطة بالإشارة السابقة، عادة ما تستخدمها النساء فى عمر الشباب وهى "رفع الكتف". وتتم تأدية هذه الحركة عن طريق رفع الكتفين سريعًا، بالإضافة إلى رفع الحاجبين والابتسام فى الوقت نفسه.

- **إظهـار الرقبة.** بالإضافـة إلى إمالة الرأس، توجـد العديد من الحركات الأخـرى لـ"إظهـار خضـوع الشخصـ" تستخـدم فيهـا الرقبـة كعنصر أساسـى، وتعد بمثابة إشارات تشجيع. وفى إحدى هذه الحركات يتم رفع الذقـن قليلاً، بينمـا تتم إمالة الرأسـ فى حركة أخـرى، بحيث يستطيع الشخصـ الآخر رؤية الرقبة مكشوفـة تمامًا. كلتا هاتين الحركتين تدخل فى تصنيف حـركات الاستعراض - حيث تستخدم هذه الحركات لعرض بعضـ أجـزاء الجسـم الحساسة أو المثـيرة للإغراء بشـكل خاص. ومن الممكـن تحقيق تأثير مماثل عندما يلمس الأشخاص رقبتهم. فالمرأة التى تنجـذب إلى رجل ما من الممكن أن تمرر أصابعها بخفة على رقبتها، ومن ثـم تجذب انتباهه إلى مدى خضوعها. وتدخـل هذه الحركة فى تصنيف "حـركات الإشـارة"- أى المواقف التـى يستخدم فيـه الأشخاص أيديهم أو أصابعهـم لجذب الانتبـاه إلى جزء معين من أجسادهـم. أحد الأمثلة الأخـرى الخاصة بالحركات المعبرة عن الاستعراضـ هو "إظهار معصم اليد" ، حيـث يتم وضع الذراع بطريقة تسمح بإظهار الجزء الداخلى من المعصم إلى الشخص الآخر. وهذه الحركة تشبه حركة "إظهار الرقبة"، حيـث إنها تتضمن إظهـار جزء من الجسم. وعندما تلفـت المرأة الانتباه إلى رقبتها أو معصميها، فإنها عادة ما تكون غير مدركة أنها تفعل ذلك. وبالمثـل تمامًا، نجـد أن الرجل حتى وإن استجاب بشـكل إيجابى للمرأة، فمـن غـير المحتمل أن يكـون قادرًا على وصـف ما تفعله المـرأة أو تحديد الشىء الذى يجذبه إليها على هذا النحو.

الحركات المعبرة للعين

إن الـدور الخطير الـذى تلعبه العينان فى العلاقة بـين الرجل والمرأة تم إدراكـه منـذ زمن طويـل. فلقد أطلق "روبـرت بورتون" فـى كتاباته فى القرن السابع عشر على العينين "الخطيب السرى... وبوابة الحب". كما أشـار إلى العينين بأنهما "البوق الخفى"، و"صنارة الحب" مشيرًا بذلك إلى أنه عندما ينظر المحبان إلى بعضهما البعض، فإنهما يكونان قادرين على "فهم ما يعنيه كل منهما قبل أن يتفوه أحدهما بكلمة"[٢٠].

ولقد اكتشف علماء النفس أنه عندما يتقابل الأشخاص للمرة الأولى، فإنهـم عادة ما يكونـون انطباعًا عن بعضهم البعض خـلال ثوانٍ قليلة، وفـى كثير مـن الأحيان يحدث ذلك قبل أن يأخـذ الطرف الآخر فرصته للتفـوه بأى شىء. لذا فإن هذه "الأحـكام السريعة" عادة ما تكون قائمة علـى المعلومات التـى يكتسبها الشخص من خلال النظـر[٢١]. علاوة على ذلـك، نجد أن الأشخاص عادة ما يتمسكون بهذه الأحكام السريعة حتى عندما يواجهون بدليـل يثبت عكس ذلك. ففى أثناء مرحلة التودد، نجد أن الرجـل والمـرأة يستخدمان العين "لتقييـم" كل منهما الآخر وللتعبير عـن مشاعرهما - بمعنى أن الأشخاص يستخدمون العين لفهم الطريقة التـى يتصرف بهـا الآخر ورؤية رد فعله، بالإضافـة إلى إرسال معلومات عـن حاجاتهم ونواياهـم ومشاعرهم. إن الدور المعـبر الذى تلعبه العين يمكن توضيحه من خلال عدد من الإشارات مثل:

- **توسيع العين.** إحدى الطرق التى يعتمد عليها الأشخاص فى جعل أنفسهم جذابين هى توسيـع أعينهم. وهذه الحركة يمكن ملاحظتها بشكل خاص فـى النسـاء. إن الوجـه ذا الشكل اللـوزى، والذقن الصغـير، والوجنتين المستديرتين والأنف الدقيق، والعيون الواسعة، كل هذه الصفات تعد جزءًا ممـا يطلق عليه "الوجه الطفولى" - فكل هـذه الصفات الفطرية تجعلنا

نشعر بحاجتنا لحماية الأطفال الصغار[22]. فعندما توسع المرأة عينيها وهى مع شريك حياتها، فإنها تبدو خاضعة لا حول لها ولا قوة، وهذا بدوره يجعل الرجل يشعر بمزيد من الحاجة لتوفير الحماية والأمان لها. ومن الممكن أن يحقق الرجل التأثير نفسه من خلال توسيع عينيه أيضًا.

- **الإطراق بالرأس.** عندما تنظر المرأة إلى شريك حياتها، فإنها تطرق برأسها، وتعد هذه الحركة إحدى الطرق التى تجعل عينى المرأة يبدوان أوسع. وهذه الحركة تحدث تأثيرًا مبرزًا للعين، ومن ثم فإن ذقنها تبدو أصغر، بينما يكون الجزء العلوى من الوجه، والذى يتضمن العينين، أكبر. ولكن هناك غاية أخرى من هذه الحركة: فالأطفال يكونون أقصر من الكبار، لذا فإنهم عندما ينظرون إلى الأشخاص البالغين، فإنهم ينظرون إليهم من الجزء العلوى لتجويف العين. وعندما تخفض المرأة رأسها عند النظر إلى شريك حياتها، فإن هذا يجعلها تلقائيًا تبدو أصغر ومن ثم تكون فى حاجة إلى حماية أكبر. لذا، فإن حقيقة أن خفض الرأس مرتبط بالخضوع تعد سببًا آخر وراء ميل المرأة إلى الإطراق برأسها عندما تحاول جذب الرجل إليها[23]. وفى الدراسة التى أجرتها "روث كامبيل" وزملاؤها فى جامعة لندن، وُجد أن الفتيات اللاتى تم التقاط صور لهن وهن ينظرن إلى أسفل كن يبدون أكثر أنوثة[24].

- **اتساع بؤبؤ العين.** عندما يشعر الأشخاص بالإثارة - سواء كان ذلك نتيجة للسعادة أو العكس. فإن بؤبؤ أعينهم يتسع. وعلى الرغم من ذلك، فإن الأشخاص لا يستطيعون التحكم بوعى فى حجم بؤبؤ أعينهم، كما أنه لا توجد لديهم أية طريقة لمعرفة مدى كبر أو صغر حجم بؤبؤ أعينهم. والأشخاص بشكل عام ينجذبون إلى الأفراد الذين لديهم بؤبؤ واسع أكثر من هؤلاء الذين لديهم بؤبؤ ضيق، على الرغم من أنهم نادرًا ما يدركون الدور الذى يلعبه حجم بؤبؤ العين فى تفضيلهم هذا. ولكن هناك أيضًا بعض الأفراد الذين يعرفون الدور الذى يلعبه اتساع بؤبؤ العين ويستخدمونه فى تخمين الحالة المزاجية للأشخاص الآخرين. ففى عصر

ما قبل الثورة فى الصين - على سبيل المثال - اعتاد بائعو الأحجار الكريمة النظر إلى بؤبؤ عين زبائنهم عند الشراء ليعرفوا ما إذا كانت هناك قطعة بعينها تعجبهم، أو ما إذا كان السعر المطلوب ينال رضاءهم[٢٤]. وفى القرن السادس عشر كانت المرأة الإيطالية تستخدم صبغ البلادونة من أجل توسيع بؤبؤ عينيها. فالبلادونة (والتى تعنى "المرأة الجميلة" فى اللغة الإيطالية) تحتوى على مادة الأتروبين التى تعمل على توسيع بؤبؤ العينين؛ مما يجعل المرأة تبدو أكثر إثارة ومن ثم أكثر جاذبية.

- **النظرة الجانبية.** وتتم هذه الحركة من خلال النظر إلى شخص ما بينما يكون الرأس ملتفتًا بعيدًا. إن النظرة الجانبية تترك انطباعين متناقضين - حيث تشير النظرة الموجهة إلى الشخص بشكل مباشر إلى التقرب، بينما يشير الرأس الملتفت بعيدًا إلى التجنب. والتناقض بين كل من التقرب والتجنب هو الذى يعطى هذه النظرة جاذبيتها - فهذا التوتر هو الذى يجعل الشخص الذى يؤدى هذه النظرة الجانبية يبدو جذابًا ومثيرًا للإعجاب. ويحدث ذلك بشكل خاص عندما تصاحب هذه الحركة ابتسامة، بحيث ترسم على الوجه "ابتسامة مع الالتفات بعيدًا". أما العامل الآخر وراء جاذبية هذه الحركة فهو الإيحاء الضمنى الذى تتركه بأن الشخص يتراجع عما يفعل. فعندما تنظر المرأة إلى الرجل وهى تلتفت برأسها، فإنه يميل حينئذ إلى الشعور بأنها قد توقفت عما كانت تفعل من أجل أن تنظر إليه. بل ربما يتخيل الرجل أن رؤيته كانت أخاذة للغاية لدرجة أن رأس المرأة لم يستطع اللحاق بحركة عينيها! وفى الغالب نجد أن المرأة هى التى تستخدم النظرة الجانبية، على الرغم من أن الرجال يستخدمون الحركة نفسها لإحداث التأثير الجذاب نفسه. ونظرًا لأن هذه النظرة تتضمن عرض الجزء الجانبى من الوجه، فمن الممكن اعتبارها أيضًا شكلاً من أشكال "المجانبة"، بمعنى أن الاسترضاء الذى يتم التعبير عنه عن طريق عرض أحد جانبى جسم شخص ما من الممكن التعبير عنه أيضًا، ولكن بشكل أقل، من خلال عرض أحد جانبى وجه الشخص.

◆ **العين المهدلة .** إن نظرة العين المهدلة يمكن أداؤها عن طريق خفض الجفن العلوى للعينين مع رفع الحاجبين قليلاً والبقاء على هذا الوضع لبرهة من الوقت. إن تأثير هذه الحركة يكمن فى تضييق العينين وزيادة المسافة بين العين والحاجب، والتى عادة ما تحدث عندما يحاول الأشخاص إظهار الخضوع. وهذه الحركة تجمع بين انطباعين متناقضين؛ فبالإضافة إلى أنها تساعد الشخص على إظهار خضوعه، فإنها تمنحه أيضًا نظرة غامضة متعمدة، وكأنه يخفى سرًّا ما. ولكن ذلك ليس التفسير الوحيد لجاذبية هذه النظرة. فلقد أشار "باول إيكمان" إلى أن السبب وراء جاذبية العين المهدلة هو أنها تحاكى التعبير الذى يظهر على وجه الزوجين عندما يصلان إلى أقصى درجات المتعة فى العلاقة بينهما[٢٦]. وسواء كان ذلك حقيقيًّا أم لا، فإنه من المؤكد أن هذه الحركة تستخدم من قبل النساء أكثر من الرجال - وفى أكثر الأحيان تستخدم فى أوقات الجد ولكن تستخدم أحيانًا فى الهزل. كانت هذه الحركة شائعة للغاية فى عصر السينما الصامتة، حتى صارت حركة مميزة للكثير من الممثلات مثل "جريتا جاربو" والتى كانت فى بعض الأحيان تقرن هذه الحركة بنظرة جانبية. ولقد كانت "مارلين مونرو" أيضًا شديدة الحرص على استخدام هذه الحركة والتى كانت عادة ما تقرنها بحركات أخرى معبرة. وعادة ما يجد الرجال الدمج بين هذه الحركات المعبرة مثيرًا للغاية.

الحركات المعبرة باللمس

إن العلاقة بين الرجل والمرأة ترتبط بأنواع مختلفة من اللمس منها لمس الأشخاص أجزاء من أجسامهم أو لمس الطرف الآخر أو لمس بعض الأشياء أو العبث بها.

◆ **لمس الشخص لنفسه .** إن الأشخاص يلمسون أنفسهم لأسباب متعددة عندما يشعرون بأنهم مثارون. وكما عرفنا فيما سبق، فعندما يشعر الأشخاص

بالقلق أو الارتباك، فإنهم عادة ما يستخدمون "أفعال المواءمة" وذلك عن طريق لمس وجوههم أو فرك أذرعهم لكى يشعروا بالراحة ويزيلوا التوتر من أنفسهم. كما يلمس الأشخاص أنفسهم أيضًا كطريقة لجذب الانتباه إلى جزء معين من جسدهم. تخيل أن هناك رجلاً وامرأة يجلسان لتناول العشاء معًا، وبينما يتحدث الرجل، نجد أن المراة قد مالت إلى الأمام وهى تسند ذقنها براحتى يديها بينما تحيط وجنتيها بأصابعها. فبهذه الطريقة، تبدو المرأة كأنها تضع "إطارًا حول وجهها" - فهى تستخدم يديها كإطار تحدد به الصورة التى تريد أن يركز الرجل عليها. وبينما يتحدث الرجل يمرر أصابعه خلال شعره دون أن يدرك ذلك. ويمكن تصنيف هذه الحركة ضمن "حركات الإشارة"، وذلك لأن غرض الرجل منها حتى وإن كان لا يدرك ذلك هو تنبيه المرأة التى يجلس معها إلى أنه يتمتع بشعر جميل. فحركات الإشارة يكون لها هدفان - فهى تجذب الانتباه إلى جزء معين من جسم الشخص، بالإضافة إلى أنها تجعل الشخص يفكر فيما سيكون شعوره إذا ما فعل للشخص الآخر الحركة نفسها التى فعلها هو لنفسه. وكل هذه الأشياء تحدث خارج إطار الوعى - فلا يدرك الشخص الذى صدرت منه الإشارة أو الشخص الذى وجهت إليه هذه الإشارة ما الذى يحدث بالفعل. وإذا شاهدت "هيو جرانت" على الشاشة، ستلاحظ أنه عادة ما يرسم على وجهه ابتسامة خجولة عندما يمرر يديه فى شعره. إن الغرض الظاهرى من هذه الابتسامة هو الإيحاء بأنه يشعر بالحرج ومن ثم فهو يمرر يديه خلال شعره. ولكن فى الواقع، تعد هذه الابتسامة إحدى حركات الوجه الخادعة التى تستخدم لكى تخفى حقيقة أنه يلمس شعره، لأنه فى أعماقه يرغب فى نيل إعجاب المشاهدين به.

◆ **لمس الآخرين.** كما عرفنا سابقًا، فإنه على الرغم من أن المرأة هى التى تبدأ فى إظهار رغبتها فى الرجل، فإن الرجل عادة هو الذى يبدأ بلمس المرأة. ويقوم الرجل بذلك نظرًا لأن المرأة أظهرت استعدادها لذلك. فالمرأة فى الواقع هى التى تعطى الرجل الضوء الأخضر لكى يقترب منها. وجدير بالذكر أن الطريقة التى يلمس بها الرجل المرأة فى بداية العلاقة

تختلف تمامًا عن الطريقة التى يلمسها بها عندما تتوطد علاقتهما معًا، وذلك فيما يتعلق بمن يبدأ ذلك والشكل الذى يأخذه اللمس. وفى العلاقة بين الرجل والمرأة، نجد أن المرأة تميل إلى اللمس بشكل أكبر، ويرجع ذلك فى جزء منه إلى أن مستوى شعور المرأة باللمس ينخفض للغاية أكثر من الرجل، ومن ثم تكون أكثر حساسية للمس منه[٢٧]. وهذا الاختلاف يظهر بعد الولادة مباشرة. ونظرًا لهذا السبب، نجد أن الفتيات الرضيعات عادة ما تظهر عليهن متعة أكبر من الأولاد عند لمسهن، ومن ثم نجد آباءهن يلمسونهن بشكل أكبر. ولكن بالإضافة إلى حساسية المرأة للمسة وتقديرها لها، فإنها أيضًا تعتبر اللمسة من الحركات المعبرة للغاية. فبالنسبة للنساء، تعد اللمسة من الإشارات المهمة للغاية المعبرة عن الحب والعاطفة، بينما لا تمثل اللمسة لبعض الرجال أكثر من مجرد وسيلة لغاية ما.

- **لمس الأشياء.** عادة ما يحاول الرجل والمرأة إظهار مشاعرهما التى يشعران بها تجاه بعضهما البعض من خلال الطريقة التى يعبثان بها بالأشياء. فعلى سبيل المثال، إذا تخيلنا أن هناك رجلاً وامراة يتناولان العشاء معًا، فإن الطريقة التى تمسك بها المرأة كأس العصير أو التى تمرر بها أصابعها أعلى وأسفل ساق الكأس ربما تظهر نواياها ومشاعرها تجاه الرجل الذى تجلس معه. وبالمثل، فإن الرجل عندما يميل نحو المائدة ويلتقط مفاتيح سيارة المرأة ويبدأ فى العبث بها، فإنه بذلك يقدم دليلاً قويًا على أنه يريد أن يمتلك مشاعر المرأة. فمشاهدة الطريقة التى يعبث بها الأشخاص بالأشياء عادة ما تظهر ما يرغبون فى فعله لبعضهم البعض.

الكلام المعبر

عادة ما يقلق النساء والرجال بشأن ما سيقولونه لبعضهم البعض فى اللقاء الأول بينهم لأنهم يعرفون أن ذلك يمكن أن يكون له أكبر الأثر على علاقتهم بعد ذلك. فالرجال عادة ما يبذلون جهدًا فى قول الكثير

مـن الـكلام[٢٨]، ولكن النساء يكن قد سمعن معظم هـذا الكلام من قبل، لذا لا يتأثرن كثـيرًا بالجديد منه، وعادة ما تضيع العبارات الاستهلالية التـى يستخدمونها هباءً. وكثيرًا ما يبذل الرجال جهدًا فى بعض الأشياء الأخـرى - مثل خفض طبقة صوتهم ليجعلوه يبدو أكثر رجولة، والتحدث بهـدوء لكى يبدو الحـوار أكثر ودًا. إن فكرة خفضـ الصوت تبدو مفيدة للغايـة، حيث إن النساء ينجذبن إلى الرجال ذوى الأصوات العميقة - أو علـى الأقل ينجذبن إليهـم عندما يسمعن أصواتهم عـبر الهاتف، حيث يتخيلـن أن صاحـب هذا الصـوت طويل القامـة قوى البنيـة. وفى هذا السيـاق، نجد أن درجة الصوت تكون من الإشارات المضللة للغاية، حيث لا يمكـن الاعتمـاد عليها فـى معرفة حجـم الجسم، كما أن مـن السهل تزييفهـا. ولكنها فـى نفس الوقت تعد من الإشـارات الصادقة للسيطرة وذلـك لأن الرجـال ذوى الأصـوات العميقة تكون لديهـم نسبة أعلى من التستوسيترون. لذا، فـإن المرأة التى تعتقد أن الرجل ذا الصوت العميق يكون ضخم البنية وله عضلات قد تُحبط فى اعتقادها هذا، بينما المرأة التى تأمل أن يكون هذا الرجل مسيطرًا وجذابًا، تتأكد آمالها بعد ذلك[٢٩].

فـى المراحـل الأولى مـن العلاقة بين الرجـل والمرأة، عـادة ما نجد أن الرجـل يمطر المـرأة بالكثير من عبارات المجاملـة. ولقد اكتشفت كل مـن "جـوان مانيس" و"نيسا وولفسون" اللتـين قامتا بتحليل المجاملات بالتفصيـل، أن ثلاثة أربـاع المجاملات تتضمن كلمـة "أنت" - وهو ما لا يعـد أمرًا مثيرًا للدهشـة - بينما ثلث هذه المجامـلات يشتمل على كلمة "لطيـف"[٣٠]. إن الطبيعـة التركيبيـة لمعظم المجاملات تجعـل من السهل تأليفهـا وفهمهـا على حد سـواء. وجديـر بالذكر أن معظـم الأشخاص يرتابون بشأن هذه المجاملات، ولكن هذا لا يمنعهم من استخدامها، كما أنه لم يقلل بالتأكيد من فعاليتها.

هنـاك عامل آخر مفيد أيضًا وهو الحديث عن الذات. فالعلاقات بين

النساء عادة ما تتسم بكثرة الحديث عن الذات ـ فالصديقات يعرفن كل ما يمكن معرفته عن ماضى صديقاتهن، ناهيك عن معرفة أدق تفاصيل حياتهن الزوجية. أما الرجل فيعرف المكان الذى يعمل فيه أفضل أصدقائه، وفريق كرة القدم الذى يفضله، وعلاقاته، ولكن الحياة العاطفية للرجل قد تكون غامضة تمامًا[٢]. فالعديد من النساء يعشن على أمل أن يجدن رجلاً يستمتع بالحديث عن نفسه كما يفعلن هن ـ رجلاً يرغب فى الجلوس معهن والتحدث عن مشاعره. ولأن الرجال يعرفون ذلك، فسوف يتحولون فى بعض الأحيان إلى استخدام الأسلوب الأنثوى فى التفاعل فى المراحل الأولى من العلاقة ـ حيث يتحدث للمرأة عن اهتماماته ومخاوفه ويسألها عن مشاعرها. ولكن هذا الأمر دائمًا ما لا يدوم، فبمجرد أن يشعروا بالأمان، عادة ما يرتد الرجال إلى طريقتهم القديمة فيعودون للحديث عن أنفسهم والتعامل مع الحقائق بدلاً من المشاعر.

ونظرًا لأن اللغة تمثل أهم الأشياء التى يفخر بها الإنسان، فإنه من المنطقى تمامًا أن تتوقع أن تكون القدرة على التحدث بشكل واضح سوف تحتل أولوية مرتفعة إلى حد ما فى قائمة الأشياء التى يرغب أن يجدها كل من الرجال والنساء فى شريك حياتهم. ولقد أوضحت الأبحاث الحديثة أن الرجال فقط هم الذين يضعون أهمية على إيجاد شريك حياة فصيح اللسان. أما النساء، فلا يبحثن عن شريك حياة ذى مهارات لغوية كبيرة ـ ربما لمعرفتهن أن هذا ضرب من المستحيل. ولكنهن يكن أكثر إعجابًا ببعض الخصائص الأخرى مثل الحس الدعابى للرجل.

الحركات المعبرة فى الضحك

لا يعد الضحك من العوامل الأساسية الجذابة بين الرجل والمرأة، ولكنه مكون أساسى لتوطيد العلاقة بينهما. ولقد أشارت الأبحاث التى

أجريـت على الضحـك إلى أنه حين يكون الرجل والمـرأة معًا، فإن المرأة هــي التي تضحك معظم الوقـت[31]. وعندما تُسأل المـرأة عما تبحث عنه فــي الرجل، فإنها عادة ما تقول إنها تبحث عن رجل يحب الضحك ــ إلا أنها في الواقع تبحث عن الرجل الذي يجعلها تضحك. كما أشار "روبرت بروفــين" إلى أن هدف الرجل لا يكمن في إضحاك أو إسعاد نفسه وإنما إضحاك المرأة. والمرأة ترى أنه ليس من المهم كثيرًا أن يضحك الرجل ــ ولكن المهم أن ينجح في "اختبار الضحك" بأن يجعلها تضحك[32].

وفي إحدى الدراسات البحثية التي قام بها كل من "كارل جرامر" و"إيرينوس إيبسفيلدت" في ألمانيا، تم تسجيل مجموعة من المحادثات بين أزواج من الشباب والفتيات الذين يتقابلون للمرة الأولى. ولقد وجد الباحثان أنه كلما كانت المرأة تضحك أكثر أثناء اللقاء، زاد تحمسها لمقابلة الرجل مرة ثانية، بغض النظر عن عدد المرات التي ضحك فيها هو. أما بالنسبة للرجل، فكان الأمر عكسيًّا. فهم يتحمسون للالتقاء مرة ثانية بالمرأة التي ينجحون في إضحاكها؛ فمدى تحمسهم للقاء آخر مع المرأة لا يرتبط على الإطلاق بكم الضحك الذي صدر منهم شخصيًّا[33].

عندما يتقابل الرجل والمرأة للمرة الأولى، فإن احتمالية نشوء علاقة بينهما يمكن توقعها من خلال كمية الضحك الكلية التي تصدر في هذا اللقاء أو بكثرة ضحك الرجل ــ وإنما يمكن توقعها من خلال كمية الضحك الذي تضحكه المرأة. وهناك العديد من التفسيرات لذلك. أحد هذه التفسيرات يكمن في أن الضحك يقلل من الطبيعة التهديدية المحتملة التي قد تغلب على أي لقاء بين الرجل والمرأة ــ فالمرأة تشعر بأنه إذا كان الرجل قادرًا على إمتاعها، فإنه لن يكون مصدر تهديد بالنسبة لها. ومن الممكن أن يعزو ذلك أيضًا إلى التغيرات البيوكيميائية التي تحدث نتيجة لكون الضحك شكلًا من أشكال المداعبة ــ بمعنى أن المرأة تريد الرجل المستعد لمداعبة خيالها، أما الرجل فيريد المرأة الراغبة

فى مداعبة خيالها وتستمتع بذلك بشكل واضح. وأخيرًا، يوجد التفسير الذى وضعه "بروفين" والذى يقوم على العلاقة بين الضحك ومكانة الشخص. فلقد أشار إلى أن "رغبة النساء فى الرجال الذين يثيرون ضحكاتهن ربما يكون طلبًا مستترًا للرجال الذين يتمتعون بالسيطرة. فالرجال الذين يجتازون اختبار السيطرة يتم التعرف عليهم من خلال ضحكات النساء"[٣٤].

ولا أحد فى الواقع يتعامل مع الضحك من خلال هذا المنظور. فنحن نتعامل مع الأشخاص الذين يحاولون إضحاك الآخرين على أنهم صناع للمرح وخفة الدم، ولا ننظر إليهم على أنهم أفراد يحاولون تدعيم مكاناتهم الاجتماعية. إننى أتذكر موقفًا مر عليه سنوات عديدة، حيث كنت أنا وزوجتى نقضى سهرة مع أحد معارفنا وخطيبته، ولم يكن قد مر وقت طويل على ارتباطنا. وأثناء السهرة، تقمص هذا الرجل الشخصية الكوميدية، حيث كان يحدث أصواتًا وحركات مضحكة، حتى أن كلتا الفتاتين قد انفجرتا فى الضحك، أما أنا فلم أكن مستمتعًا على الإطلاق. وعندما انتهت السهرة وفى طريقنا إلى المنزل تحدثت زوجتى عن مدى استمتاعها بالسهرة وكم وجدت هذا الشخص مسليًا للغاية. ولكننى علقت على ذلك بأننى لم أجده كذلك على الإطلاق. وبالطبع ما فشلت فى إدراكه فى هذا الحين هو أن هذا الشخص كان مسيطرًا على اللقاء أكثر منى وذلك عن طريق تسلية الفتاتين وإمتاعهما. فقد كنت أنا مشغولاً بالتذمر من دعاباته الصبيانية الساذجة، ولم أكن أدرك أننى أشعر بالتذمر والعدوانية تجاهه، لأنه كان يستخدم الضحك لرفع مكانته فى أعين الفتاتين، ومن ثم تقليل مكانتى عندهما.

الحركات المعبرة عن التوافق بين الطرفين

عندما يتقابل الأشخاص للمرة الأولى، فإنهم يوظفون مزيجًا من إشارات التشجيع والاستمرار والإحباط. فعندما تسير الأمور على ما يرام بينهم، فإنهم في الغالب يستخدمون إشارات التشجيع. ولكن عندما يكون هناك شك في إستمرار العلاقة، فإن حركات الاستمرار تزداد، وعندما تسير العلاقة في طريق مسدود، فإنهم يبدءون في استخدام إشارات الإحباط. ولقد قامت "مونيكا موور" بعمل دراسة خاصة على إشارات الإحباط المستخدمة من قبل النساء، أو التي تطلق عليها "إشارات الرفض"[٢٥]. وهذه الإشارات تشتمل على بعض التعبيرات الوجهية مثل التثاؤب والعبس والسخرية، بالإضافة إلى هز الرأس وإشارات اليد مثل وضع يديها في جيبها أو عقد ذراعيها. فكل هذه الحركات تستخدم لردع الرجل وإبعاده عنها ولكي تظهر له أنها لا ترغب في تطوير العلاقة بينهما لأكثر من ذلك.

إن الرجل والمرأة المتحابين عادة ما يظهران توافقهما وانسجامهما من خلال حركاتهما ووضعياتهما. فهناك ميل كبير لدى الأفراد الذين يحبون بعضهم البعض، أو الذين يشعرون ببعض الألفة تجاه بعضهم البعض إلى تنسيق حركاتهم وتوفيق وضعياتهم. وقد أوضحت دراسات "التزامن التفاعلي" أن الأشخاص الذين يكونون على الطول الموجي نفسه يكونون أكثر قابلية لتزامن أفعالهم.[٣٦] ففي مثال الزوجين اللذين يتناولان العشاء في أحد المطاعم، قد يقوم الرجل بتناول مشروب من الكأس الخاصة به وقد يكون كان رد فعل المرأة تجاه ذلك أن تمسح جانبي فمها بالمنديل الخاص بها. وبعد مرور بضع دقائق قد تميل المرأة إلى الأمام على المائدة ويكون رد فعل الرجل أن يتحرك بالكرسي الذي يجلس عليه. إن ما يجعل التفاعل بينهما متزامنًا هو هذا الإيقاع الضمني للحركات التي يقوم

بهـا كل منهمـا ـ فليس من الضـرورى أن يقلدا بعضهمـا البعض، ولكن يكفـى أن يدمجا حركاتهما المنفصلـة داخل إطار الأداء الإيقاعى نفسه.

ولكـن هنـاك بعض الأحيـان التى يقـوم فيـه الأزواج بـأداء الأفعال نفسهـا. فلقد أشـارت الدراسات التى أجريت على "تـلاؤم الوضعيات" إلى أنـه كلمـا كان الأشخاص قريبيـن من بعضهم البعض على المستوى العاطفـى، زاد تماثـل الوضعيات التـى يكونون عليها. وهـذا الأمر يعمل فى كلا الاتجاهـين ـ فهو لا يساعد الأشخاص فقط على اتخاذ وضعيات متماثلـة عندما يشعـرون بمزيد من الألفـة بينهم، ولكـن يجعلهم أيضًا يشعـرون بمزيد من الألفة عندما يتخذون وضعيـات متماثلة[٣٧]. والأفراد لا يحاكـون بعضهم البعض بشكل متعمـد أو واعٍ، وإنما يحدث هذا عفويًا ودون وعـى، لـذا فإنه حتى بعـد أن يتخذ الأشخاص الوضعيات نفسها، فإنهم لا يكونون على وعى بما فعلوه.

أحـد الأسبـاب التى يعود إليهـا تـلاؤم الوضعيات أثنـاء التودد بين الرجل والمرأة هو أن هناك وضعيات معينة مرتبطة بمشاعر بعينها، ومن ثـم فإنه عندما يتخذ شخصان الوضعية نفسها، فإن هذا قد يعنى أنهما يكنـان المشاعر نفسها[٣٨]. وهـذه العلاقة بين الوضعيـة والحالة المزاجية للفـرد مـن الأمـور الأساسيـة التى لا جـدال فيهـا. فعلى سبيـل المثال، عندمـا يتم تنويم مجموعة من الأشخاصـ تنويمًا مغناطيسيًا وتوجيههم للإحساس بشعـور معين، فإنهـم يكونون أكثر قدرة علـى الطاعة إذا تم وضعهـم فى وضعية معينـة تساعدهم على الإحساس بهـذا الشعور. أما إذا تم وضعهـم فـى وضعية غير ملائمة مع الشعور المـراد الوصول إليه، فمـن الممكـن ألا يجربوا هذا الشعـور كاملاً أو لا يجربـوه على الإطلاق. إن نوعيـة العلاقة نفسها القائمة بين الوضعيـة والشعور تظهر أيضًا فى الحياة اليومية. فالأشخاص الذين يقلدون وضعيات الآخرين يكونون فى وضـع أفضل يمكنهم مـن التوحد معهم على المستـوى الشعورى أكثر من

هؤلاء الذيـن يتخذون وضعيـات مختلفة تمامًا عنهم. ويبـدو أن النساء تكون لديهن حاجة أقوى لتوافق الوضعيات أكثر من الرجال. فعلى سبيل المثال، اكتشف "جيوفرى بيتى" أنه عندما يتواجد رجل مع امرأة أو امرأة مـع امرأة فإنهما يأخـذان الوضعية نفسها لأكثر من نصف الوقت، ولكن عندمـا يتواجد رجل مع رجـل، فإنهما لا يتخذان الوضعيـة نفسها إلا لما يقـرب من ربع الوقت الـذى يقضيانه معًا[٢٩]. فمـن الواضح أن الرجال لا يميلـون كثيرًا إلى توفيـق وضعياتهم عندما يتواجدون معًـا. أما النساء، على الجانب الآخر، فيحببن تقليد الوضعية التى يتخذها الشخص الذى يجلس معهن بغض النظر عما إذا كان رجلاً أو امرأة.

وإذا كان توافق الوضعيات يعد وسيلة لقياس مدى التوافق بين الرجل والمـرأة، فمن الصواب أن نقول إن الوضعيات العكسية غير المتوافقة تعد أيضًـا مؤشرًا على عدم التوافق. فأحد الأعراض الأولى لوجود مشكلة ما فى العلاقة هـو ميل الأفراد إلى اتخاذ وضعيـات مختلفة عندما يكونون معًا. وحتى عندما تكون الوضعيات متماثلة، فإنها قد تكون معاكسة تمامًا، ومن ثم فإنه بدلاً من أن يواجه الطرفان بعضهما البعض، فإنهما يتجهان بعيـدًا عن بعضهمـا البعضـ. والطريقة التـى يستخدم بهـا الأشخاص أعينهـم تعد أيضًـا من الوسائل المعـبرة للغاية. تذكر معـى هذا الموقف الشهـير الذى صُور فيه كل من الأميرة "ديانـا" والأمير "تشارلز" وهما يجلسان بجوار بعضهما البعض فى المقعد الخلفى من السيارة وذلك قبل إعلان انفصالهما مباشرة. ظهر على ملامح كل منهما الهدوء والرصانة للتعتيم علـى مشاعرهما الحقيقيـة، إلا أن وضعياتهما ونظراتهما كانت أكـثر وضوحًا وتعبيرًا؛ ـ حيث كان كل منهمـا ينظر فى اتجاه آخر بعيدًا عـن اتجـاه الآخر، كما كانت عينـا كل منهما تتعمدان تجنـب لقاء عينى الآخر. وبدا الأمر كأن إشارات الرفض تنتشر فى كلا الاتجاهين بينهما.

وفـى مقابل الإشـارات التى تشير إلى تحطم العلاقـة بين الطرفين،

هناك بعض الإشـارات المعبرة عن مدى عمق حب أحد الطرفين للطرف الآخر. وهذه الإشارات تتضمن التشتت، ونقص الانتباه، والتنهد، والتلعثم أثنـاء الكلام، وعدم القـدرة على النوم، أو تناول الطعـام والشراب. إن أعـراض الحـب والإنفلـونزا عـادة ما تتشابه ــ مثل الإحساس بالبرد والسخونة معًا، ونقص الطاقـة والرغبة العارمة فى النوم. إن داء الحب يتضمـن أيضًـا ظهور بعض الأعراض الخاصة باضطرابـات الوسواس القهـرى ـ مثل التفكير فى اتجـاه واحد، والانهمـاك الشديد، والالتزام بالروتين، بالإضافة إلى معرفة الشخص أنه يتصرف بشكل غير منطقى دون أن تكون لديه القدرة على معالجة ذلك.

الحركات المعبرة عن الخيانة بين الأزواج

هناك أربعة أنواع أساسية من الخيانة، أول هذه الأنواع لا يتضمن سوى الألفة المتبادلة بين طرفين يكون أحدهما على الأقل متزوجًا. وعادة ما تتم هذه الأفعال الذهنية الدالة على الخيانة من خلال إرسال الخطابات، أو التحدث عبر الهاتف، أو المراسلة عبر البريد الإلكترونى. وعلى الرغم من أن هذه الأفعال لا تتضمن أية علاقة جسدية، فإنها قد تكون أحيانًا بنفس خطورة العلاقات غير الشرعية، خاصة عندما ينشأ عنها علاقة قوية بين الطرفين. أما النوع الثانى فيتمثل فى "علاقة الليلة الواحدة"، والتى يندفع فيها الطرفان فى علاقة غير شرعية قصيرة الأجل ولكنهما لا يوطدان علاقتهما بعد ذلك. أما النوع الثالث فيتضمن علاقة تمتد إلى أسابيع أو شهور قليلة، أما النوع الرابع، فيتضمن العلاقة طويلة المدى والتى تنشأ ــ على سبيل المثال ــ بين رجل متزوج ومحبوبته.

وتعد الحيل وإيجاد المبررات جوهر الخيانة، حيث سيبذل الأشخاص جهدًا كبيرًا لتغطية حيلهم، وتقديم أعذار منطقية، وإخفاء أفعالهم.

وعلى الرغم من الجهد الخارق الذى يبذلونه فى ذلك، فإنهم عادة ما يتركون أثرًا من الحركات المعبرة وراءهم. وهذه الحركات تتضمن تغير بعض العادات الثابتة فى حياتهم، والعصبية وسرعة الانفعال على غير العادة، والاهتمام الزائد بوزنهم أو مظهرهم، والتصرفات الغامضة، وتلقى مكالمات هاتفية من أشخاص مجهولين، وفقدان الرغبة فى إقامة العلاقة الحميمة مع زوجاتهم. وبالطبع من الممكن أن تظهر العديد من هذه الأعراض على الأشخاص نتيجة لأسباب أخرى، لذا فإن الأشخاص الذين يشكون فى أزواجهم يحتاجون إلى التأكد تمامًا من أن هذه الأعراض التى يعتبرونها أعراض خيانة ليست مجرد إسقاطات لعدم إحساسهم بالأمان والإحساس بالغيرة.

الحركات المعبرة عن الامتلاك

يستخدم الأشخاص مجموعة متنوعة من الأساليب للحفاظ على شركاء حياتهم ــ تلك الأساليب التى يطلق عليها علماء الحيوان أساليب "الدفاع عن شريك الحياة" أو "الاحتفاظ بشريك الحياة". وتنقسم أساليب الاحتفاظ بشريك الحياة إلى فئتين تضمان مجموعة واسعة من الإشارات والحركات: فئة تتضمن الأساليب التى تستهدف شريك الحياة نفسه، وفئة تستهدف المنافسين المحتملين. والفئة الأولى تتضمن الأفعال التمهيدية الإيجابية، مثل إظهار المشاعر، وتقديم الهدايا، والوعود، وإظهار الأفعال المعبرة عن الحب. كما تشمل أيضًا "التهديدات" و"الإغاظة" و"التحقير". فـ"التهديدات" تعد إنذارًا للطرف الآخر بما سيحدث له إذا فكر فى الخيانة، أما "التحقير" فيعد طريقة لتقليل تقدير الطرف الآخر لذاته إلى الحد الذى يجعله يشعر بأنه غير جدير بالحب من أى شخص آخر. أما "الإغاظة" فتتضمن الاهتمام بالآخرين

على الملأ والحديث معهم مما يجعل الطرف الآخر يشعر بالغيرة والرغبة فى تملك حب الشخص الآخر"[٤].

إن الرجال يستخدمون التهديدات وحركات التحقير أكثر من النساء، بينما تستخدم النساء الإغاظة أكثر من الرجال. إن الأساليب التى تستهدف شريك الحياة تميل إلى السرية بطبيعتها. أما الأساليب التى تستهدف المنافسين المحتملين له، فتميل إلى العلنية بشكل أكبر. وهذه الأساليب تتضمن "إشارات القدرات" ـ بمعنى إبداء مظاهر الثراء التى يحاول الشخص من خلالها إقناع المنافسين المحتملين بأنهم لا يمتلكون القدرات التى تؤهلهم للمنافسة، بالإضافة إلى التهديدات التى تساعد على إخافتهم وإبعادهم. أما "إشارات الامتلاك"، فهى الأكثر شيوعًا، وفى بعض الأحيان تكون الأكثر إمتاعًا فى أساليب الاحتفاظ بشريك الحياة، لأن الأشخاص دائمًا ما لا يكونون على وعى باستخدامهم لمثل هذه الإشارات. ومعظم إشارات التملك تتضمن التقارب الجسدى ـ فهى تعطى انطباعًا بأن الأشخاص متقاربون عاطفيًّا لأنهم متقاربون جسديًّا. فعلى سبيل المثال، الرجل الذى يضع ذراعه حول خصر زوجته أو يضع يده على كتفها فى حفل ما، يترك بذلك انطباعين ـ فعلى المستوى الخاص نجده يبث الراحة والاطمئنان فى نفس زوجته، وعلى المستوى العام يخبر الجميع بأن زوجته ملك له وحده. كما أن المرأة التى تزيل قطعة من النُسالة من على سترة زوجها والتى تضبط له رابطة عنقه، تبعث بنفس رسالتى الاطمئنان والامتلاك.

كما أن الأشخاص يشيرون إلى تواجدهم معًا من خلال وضع أذرعهم حول بعضهم البعض أو عقد أذرعهم معًا، أو الأمساك بأيدى بعضهم البعض عندما يسيرون متجاورين. ولقد أطلق عالم الاجتماع "إرفينج جوفمان" على هذه الأفعال اسم "إشارات الربط"[٤١]. فلقد ذهب إلى أن الوظيفة الأساسية لهذه الإشارات هى إظهار أن الأشخاص المهتمين

ببعضهـم البعض يكونون متصلين، ومن ثم يكونون "مربوطين" ببعضهم البعض. فإحـدى السمات المعـبرة عن توطد العلاقة بـين شخصين هى مدى اتصالهما الجسدى أثناء سيرهما، وإلى أى مدى يتصلان ببعضهما البعض. وعلى الرغم من أن الإمساك باليد يعد من الأفعال التى يتماثل الأشخاص فى طريقة القيام بها، فإن هنـاك بعض الأشخاص يمسكون يـد الآخر من الأمام، بينما يميل البعض الآخر إلى إمساكها من الخلف. فعلـى سبيـل المثال، يميـل الرجل إلى الإمسـاك بيد زوجته مـن الأمام، بينمـا تميل المرأة إلى الإمساك بيد زوجها من الخلف. ولا يبدو هناك ما يوضـح إذا كان ذلك يحدث نتيجة أن الرجـال أطول من النساء أم أنهم يحبون قيادة المرأة من الناحية الأمامية. فعندما تمسك المرأة بيد زوجها مـن الناحيـة الأمامية، فإن ذلـك يعود عادة إلى تفوقهـا فى الطول على زوجهـا، ومـن ثم تجد الإمساك بيده من الخلف مـن الأمور غير المريحة بالنسبـة لها. أمـا إذا فعلت ذلك وهى الأقصر، فـإن ذلك عادة ما يعود إلى رغبتهـا فـى أن تكون هـى المسئولة ــ حتى إن كان ذلـك سيسبب لها ولزوجهـا وضعًـا غير مريح. ومن الأمثلة الجيـدة على ذلك ما حدث فى يـوم تقليد "جورج دبليو. بوش" منصـب الرئاسة رسميًّا فى عام ٢٠٠١. فبعد انتهاء المراسم، بدأ كل من "بيل" و"هيلارى كلينتون" فى المغادرة، وكان كل منهما يسير بجانب الآخر متشابكى الأيدى، وقد كان "كلينتون" يبـدو عليه الهدوء ورباطة الجأش بينمـا كانت "هيلارى" تبدو داعمة له ومتفائلـة. ولكن إذا نظرت إليهما عـن قرب لوجدت أن "هيلارى" كانت تمسـك بيده من الناحية الأمامية، أما "كلينتون" فكان يمسك بيدها من الناحيـة الخلفية ــ وهذا الترتيب لا يمكن أن يُعزى إلى الفرق فى الطول بينهما، فقد كان ذلك يظهر أن "هيلارى" هى المسئولة وليس "بيل".

إن العلاقـة بـين الرجل والمـرأة تتكون من سلسلة مـن المراحل، بدءًا باللقـاء الأول، مرورًا بتطـور العلاقة بينهما وتوطيدهـا حتى يصلا إلى

مرحلة العلاقة الحميمة"[٤٢]. والانتقال من مرحلة إلى أخرى يرتبط بشدة بالحركات المعبرة التى تأخذ شكل الدعوة للتحرك إلى المرحلة التالية من الألفة والوفاق. فمن الممكن أن تتجه المرأة نحو الرجل لتظهر له أنه يمكنه الاقتراب منها، والطريقة التى يستجيب بها الأفراد إلى هذه الأفعال الاستهلالية هى التى تحدد ما إذا كانت العلاقة بين الرجل والمرأة ستنتقل إلى المرحلة التالية، أم أنها ستتعثر أو تنتهى. والشىء المهم فى كل ذلك بالطبع هو الطريقة التى يقرأ بها الأشخاص الحركات المعبرة الخاصة بالآخرين. فليس كافيًا أن يلاحظ الأشخاص الحركات المعبرة لبعضهم البعض ـــ وإنما لابد لهم أن يفهموها أيضًا بشكل صحيح. فالأشخاص يقعون فى خطأين عندما يقومون بتفسير الحركات المعبرة عن التودد والمغازلة. أما الخطأ الأول فهو اللجوء إلى توخى الحذر، حيث يقللون من الحركة المعبرة ذهنيًا بافتراضهم أن إشارات الطرف الآخر المعبرة عن عواطفه لا تعنى شيئًا. أما الخطأ الآخر فهو "المبالغة الذهنية" للحركة المعبرة، وذلك عن طريق تفسير السلوك الودود اللطيف بأنه علامة على الاهتمام العاطفى أو الرغبة فى التقرب منهم. وكما عرفنا فيما سبق، فإن الرجال يميلون بشكل أكبر إلى المبالغة فى تفسير الحركات المعبرة التى تستخدمها النساء فى أذهانهم، ومن ثم فإن هذا الأمر يدفع النساء عادة إلى التساؤل عن الكيفية التى يرى بها الرجل المرأة متحمسة له للغاية، والتشكك فى قدراتهن على إرسال الرسالة الصحيحة. ولكن الوضع المثالى يعتمد على عدم لجوء المرأة أو الرجل إلى التقليل أو المبالغة فى الحركات المعبرة للآخرين. ولكن مع الوضع فى الاعتبار الحاجة إلى عدم المبالغة والتصريح غير الواضح والتصنع فى التعبير، والتى تعتبر من الأمور الأساسية فى التودد والمغازلة بين الرجل والمرأة، يصبح ذلك أمرًا غير وارد للغاية.

١٠. الحركات المعبرة عن الكذب

كثير من الأشياء التى نصرح بها للآخرين لا تكون صادقة أو حقيقية ـ وإنما تكون مجرد كذب واختلاق وتلفيق وتزييف. ولقد قدرت نسبة الأشخاص الذين نكذب عليهم يوميًّا بثلث الأشخاص الذين نقابلهم. ويشيع الكذب بشكل خاص بين الأشخاص عندما يحاولون التأثير على بعضهم البعض، لذا، فإننا نجده شائعًا للغاية فى العلاقة بين الرجل والمرأة. ولقد وجد "روبرت فيلدمان" الباحث فى جامعة ماساشوستس أن ٦٠ فى المائة من الأشخاص الذين شاركوا فى واحدة من دراساته كذبوا على الأقل مرة فى لقاء استمر لمدة عشر دقائق، وأن معظمهم كذب من مرتين إلى ثلاث مرات خلال هذه المدة[١].

كما أوضحت الأبحاث التى تم إجراؤها على الكذب أنه لا يوجد اختلاف بين عدد مرات الكذب عند كل من الرجل والمرأة، ولكن الاختلاف يكمن فى نوعية الكذب الذى يلجأ إليه كل منهما ـ فالرجال أكثر ميلاً للكذب الذى يجعلهم يبدون أكثر إثارة لإعجاب من حولهم. بينما تميل النساء إلى الكذب الذى يجعل من حولهن يشعرون بشعور جيد تجاههن[٢]. فالنساء بشكل عام أكثر ميلاً من الرجال للتعبير عن آرائهن فى الأشياء بشكل إيجابى، سواء كن يحببن هذه الأشياء أو يكرهنها. لذا، نجد أن

النســاء عندما يواجهن موقفًا من المحتمل فيه أن يسببن الضيق لشخص مــا ـــ كأن يقدم لهن شخص مــا هدية لا يرغبن فيها ـــ فإنهن عادة ما يحاولن حماية مشاعر الشخص الآخر عن طريق قول كذبة بيضاء.

بعضــ الأشخاص يعتبرون الكــذب جريمة شنعــاء، بغض النظر عن حجم هــذه الكذبة، كبر أم صغر، أو تأثيرهــا، بينما يؤمن البعض الآخر بشرعيــة أنواع معينة من الكذب، بل وضرورته فــى بعض الأحيان. فعلى سبيــل المثــال، عندما تسأل المرأة زوجها عمــا إذا كانت تصفيفة شعرها الجديــدة تعجبــه أم لا، فهى فى ذلك تدفعه ليجاملهــا وليس لإبداء رأيه الحقيقى. فالزوج الذى يرتكــب خطأ إخبار زوجته الحقيقة بأنه لا يحب تصفيفــة شعرها الجديدة يعرضــ نفسه لمشكلة كبــيرة. كما أن الزوجة تعرضــ نفسهــا للمشكلة ذاتهــا عندما لا تطرى علــى أداء زوجها عندما يسألهــا عن رأيها فى المباراة التى لعبها، أو الخطبة التى ألقاها فى حفل شركتــه، فالكذب قد يساعد فى بعض الأحيان على تلطيف العلاقات بين الأشخاص وإن كان ذلك لا ينفى أنه كذب.

ويختلــف الأشخاص بشكل كبير فى مدى قابليتهم للكذب. فعلى أحد الطرفــين نجــد أتباع "جــورج واشنطن" الذيــن يتبعون خطــى الرئيس الأمريكــى الذى لم يكن يستطيع التحــدث بالكذب. وعلى الطرف الآخر، نجــد "أتبــاع ميكيافيلى" الذين يتبعــون خطى رجــل السياسة الإيطالى الذى يؤيد الكذب كوسيلة شرعية للإنسان للوصول إلى غاياته وأهدافه. فالأشخاص الذين يحرزون نتائج مرتفعة فى اختبارات استخدام وسائل الاستغــلال يكونون أكثر قابلية للكذب كمــا أنهم لا يشعرون بأن فى ذلك مــا يسوؤهــم على الإطــلاق. نفس المبــدأ ينطبق علــى الأشخاص الذين يتسمــون بالاجتماعية والقــدرة الهائلة على التعبــير. فالأشخاص الذين يعتادون الكذب يميلــون لاكتساب شعبية كبيرة، وربما يرجع ذلك إلى أن كذباتهم المتملقة ترفع مكانتهم عند غيرهم من الأشخاص[٢]. لذا لابد أن

يكون الدجالون والمحتالون ورجال السياسة أشخاصًا بارعين فى الكذب، حيث إن قدرتهم على تكوين صورة نزيهة عن أنفسهم دون الشعور بأى إحساس بالذنب نتيجة لما يفعلونه تعد من السمات الأساسية للدور الذى يلعبونه. إن الأشخاص الذين يعملون فى مجال المبيعات يحتاجون أيضًا إلى أن تتوافر لديهم هذه المقدرة. فمنذ بضع سنوات قليلة، قامت الباحثة "بيلا ديباولو" من جامعة فيرجينيا بإجراء تجربة على العاملين فى مجال المبيعات والذين طلب منهم إما الكذب أو قول الحقيقة[4]. وعندما قامت بدراسة ردود أفعالهم والكلام الذى تحدثوا به لم تستطع أن تحدد اختلافًا واحدًا بين هؤلاء الذين صرحوا بالحقيقة وهؤلاء الذين كذبوا.

الحركات المعبرة الكاشفة للكذب

على الرغم من أن الكذب يمثل جزءًا كبيرًا من الأحاديث التى نتبادلها مع غيرنا من الأشخاص، فإننا فى الواقع غير ماهرين فى معرفة ما إذا كان الشخص الذى يحدثنا يخدعنا أم يخبرنا الحقيقة. ولكن هذا لا يرجع إلى نقص الأدلة على كذب الآخرين، حيث إن ٩٠ فى المائة من الكذب يكون مصحوبًا بحركات تعبر عنه وتكشفه، فهو مثل بصمات أصابع المجرم، يترك أيضًا آثارًا تدل على الخداع[5].

عادة ما يتباهى الأشخاص بقدرتهم الهائلة على اكتشاف ما إذا كان الشخص الذى يحدثهم يكذب أم لا، خاصة عندما يعرفون هذا الشخص جيدًا. فكثيرًا ما نسمع الأمهات يتفاخرن بأن أبناءهن لا يمكن أن يكذبوا أبدًا فى حديثهم معهن لأنهن "يعرفنهم جيدًا"، أو نسمع زوجًا شابًا يتفاخر بأن زوجته لا تستطيع خداعه أبدًا لأنه يستطيع "قراءة أفكارها". ولكن الواقع غير ذلك، فالأبحاث التى أجريت على كشف الكذب تشير إلى أن كلاً من الأمهات والأزواج ربما يكونون مخطئين فى أحكامهم،

حيث إن الأشخاص لا يستطيعون سوى اكتشاف ٥٦ فى المائة فقط من الكذب الذى يتعرضون له، وهى نسبة تزيد قليلاً عما يمكن اكتشافه مصادفة[٦]. كما وجد أن ازدياد معرفة الأشخاص ببعضهم البعض لا تعنى تحسن قدرتهم على اكتشاف كذبهم على بعضهم البعض - بل بالعكس قد تقل هذه القدرة كثيرًا![٧]

إن نقص القدرة على اكتشاف الكذب يعود إلى عدد من الأسباب. أحد هذه الأسباب يتمثل فى أن الأشخاص الذين تتوطد علاقتهم ببعضهم البعض يصبحون أكثر ثقة فى قدرتهم على اكتشاف كذب بعضهم البعض. ولكن ليس بالضرورة أن تزداد دقتهم فى ذلك - ففى الغالب نجد أن ثقتهم فقط هى التى تزداد. علاوة على ذلك، عندما يعرف الأشخاص بعضهم البعض بشكل أكبر، فإنهم يفسحون الطريق لعواطفهم للتأثير على مهاراتهم التحليلية، مما يقلل من قدرتهم على اكتشاف كذب بعضهم البعض. وأخيرًا، نجد أن من أسباب ذلك أيضًا أنه عندما يدرك الأشخاص نوعية دلائل الخداع التى يبحث عنها الشخص الآخر، فإنهم يكونون قادرين على تغيير سلوكهم ليقللوا فرصة الشخص الآخر فى اكتشاف كذبهم.

وهناك العديد من الأسباب الكامنة وراء نقص مهارة الأشخاص فى اكتشاف كذب الآخرين:

- **الرغبة فى تجاهل الحقيقة.** حتى عند وجود العديد من الإشارات الواضحة الدالة على أن شخصًا ما يكذب، من الممكن ألا نلاحظ مثل هذه الإشارات. ولا يرجع ذلك إلى أن الأشخاص لا يشعرون بها، ولكن لأنهم لا يريدون مواجهة أنفسهم بكذب الآخرين عليهم. فأحد الأسباب الأساسية وراء تصديق الأشخاص لكذب الآخرين هو رغبتهم فى تصديقهم، ومن ثم يصبحون متآمرين معهم فى نجاح هذا الخداع. إن الأشخاص المحتالين يفهمون هذا المبدأ جيدًا. لذا فهم يركزون على إخبار الأشخاص بالكلام

الذى يريدون سماعه[8]. وهذه الرغبة فى عدم اكتشاف الحقيقة يمكن أن نجدها أيضًا فى عالم السياسة. فنجد أن رئيس الوزراء البريطانى "نيفيل شامبرلين" ظل فى ذاكرة التاريخ نتيجة للطريقة التى تم خداعه بها من قبل نظيره الألمانى "أدولف هتلر". فعندما عاد "شامبرلين" من ألمانيا عام ١٩٣٨، وهو فخور بالاتفاقية التى قام بتوقيعها مع "هتلر"، أعلن أن "هتلر" شخص يمكن الوثوق به. وفى ذلك الوقت كانت هناك أدلة تشير إلى أن "هتلر" ينوى مهاجمة تشيكوسلوفاكيا، ولكن "شامبرلين" اختار أن يتجاهل هذه الأدلة ـ لأنه إذا اعترف بما كان يحدث من حوله، فإن ذلك قد يعرض محاولاته لإنقاذ السلام للخطر[9]. ويوجد العديد من الدوافع لدى الأشخاص لتجاهل حقيقة أن شخصًا ما يكذب عليهم. فالزوجة من الممكن أن تتجاهل حقيقة أن زوجها يخونها مع امرأة أخرى على أمل أن يعود إليها مرة أخرى بعد أن يفقد اهتمامه بهذه المرأة. وبالمثل، نجد أن الآباء قد يتغاضون عن حقيقة أن أولادهم يدمنون المخدرات لأنهم لا يرغبون فى التعامل مع هذه المشكلة.

- **درجة حساسية الشخص للكذب.** إن افتراضات الأشخاص بشأن مدى انتشار الكذب يمكن أن يؤثر على قدرتهم على تحديد الأشخاص الكاذبين والأشخاص الصادقين. فالأشخاص الذين لديهم ثقة كبيرة فى غيرهم بحيث لا يتوقعون منهم أى خداع عادة ما يكون معيار التصديق لديهم فى أعلى درجاته، حيث إنهم لا يبدءون فى تكذيب من يحدثهم إلا عندما يصل إلى أعلى درجات الكذب. ونتيجة لذلك نجدهم قادرين على تحديد الأشخاص الذين يخبرون الحقيقة بدقة شديدة بينما لا تتوافر لديهم مثل هذه القدرة عند تحديد الأشخاص الذين يكذبون. أما الأشخاص الذين يتسمون بالشك الشديد فيمن حولهم، فهم على النقيض تمامًا ـ فحيث إن معيار التصديق لديهم يكون فى أدنى درجاته، فإنهم يستطيعون دون قصد منهم تحديد معظم الأشخاص الذين يكذبون، بينما يفشلون فى التعرف على الأشخاص الذين يقولون الحقيقة. ويعد ضباط الشرطة أحد الأمثلة الجيدة على النوع الثانى من الأشخاص، حيث إنهم يميلون

إلى ضبط مؤشر الكذب على درجة منخفضة للغاية. والسبب الوحيد وراء نجاحهم فى اكتشاف الأشخاص الكاذبين والمحتالين هو أنهم يعتقدون أن كل الأشخاص كاذبون.[10]

- **الاعتماد على الحدس.** هناك طريقتان لاكتشاف الشخص الكاذب ــ إما عن طريق البحث عن الإشارات الدالة على الخداع، أو الاعتماد على الحدس. ولقد وجد مؤخرًا أن الأشخاص الذين يعتمدون على حدسهم الداخلى يكونون أقل دقة فى اكتشاف الأشخاص الكاذبين من هؤلاء الذين يعتمدون فى قراراتهم على الأدلة القاطعة[11]. فعندما يتعلق الأمر بالقدرة على اكتشاف الكذب، فإن الاعتماد على الحدس غالبًا ما يعوق أكثر مما يساعد.

- **تعدد الأسباب.** عادة ما يقع الأشخاص فى خطأ الاعتقاد بأن أفعالاً معينة تعد إشارات دالة على الخداع دون أن يضعوا فى الاعتبار أنها من الممكن أن تعبر عن أى شىء آخر. فعلى سبيل المثال، أحيانًا ما يفترض تلقائيًّا أن الأشخاص الذين يلمسون أنوفهم أثناء التحدث هم أشخاص كاذبون، أى ينظر إلى هذه الإشارة على أنها معبرة عن الكذب وليس أى شىء آخر. إن مثل هذه الافتراضات تجعل الأشخاص يتغاضون عن حقيقة أن الأفعال والأقوال من الممكن أن تكون إشارات معبرة عن الخداع والكذب فى بعض الأحيان، ولكنها فى أحيان أخرى قد تعبر عن حالات ذهنية ليس لها أية علاقة على الإطلاق بالخداع أو الكذب. والأشخاص الذين يعتمدون على جهاز كشف الكذب عادة ما يقعون فى هذا الخطأ. فهذا الجهاز يقيس سرعة التنفس ومعدل ضربات القلب ومدى تعرق راحة اليد ــ والتى تعد جميعًا مؤشرات للقلق. فعندما يشعر الأشخاص بالقلق، يزداد معدل تنفسهم وسرعة ضربات القلب كما تزداد غزارة العرق فى راحة اليد. وعندما يكذب الأشخاص، فإنهم عادة ما يشعرون بالقلق، وهذا القلق يمكن اكتشافه من خلال جهاز كشف الكذب. ولكن فى بعض الأحيان

يشعر الأشخاص بالقلق دون أن يكذبوا، كما أن هناك بعض الحالات التى يكذب فيه الأشخاص دون أن يشعروا بأى نوع من أنواع القلق.

- **البحث فى المكان الخاطئ.** عادة ما يفشل الأشخاص أيضًا فى اكتشاف كذب الآخرين، لأنهم يبحثون عن الدليل على ذلك فى المكان الخاطئ. فمكان البحث عادة ما يتحدد عن طريق ما يصدقون أنه دليل فاضح على الكذب. فإذا سألت بعض الأشخاص كيف يستطيعون معرفة ما إذا كان شخص ما يكذب عليهم أم لا، فعادة ما يرددون أنهم يعرفون ذلك من خلال أعينهم الزائغة أو اضطراب حركة أيديهم فى عصبية. أما الإشارات الأخرى الدالة على عدم الصدق والتى ذكرها العديد من الأشخاص فتتضمن الابتسام، وفتح العين وإغماضها بشكل متكرر وسريع، والتوقف أثناء الكلام لفترات طويلة، والتحدث ببطء شديد أو سرعة شديدة. وقد وجد أن بعض هذه السلوكيات تعد فى الواقع إشارات دالة على الخداع ولكن بعضها ليس كذلك. فعندما قام "روبرت كروس" وزملاؤه فى جامعة كولومبيا فى نيويورك بمقارنة الإشارات التى يستخدمها الأشخاص فى الكشف عن الكذب مع تلك الإشارات التى تكون بالفعل مصاحبة للكذب، وجدوا أن العلاقة بينها ليست كبيرة.[١٢]

حركات العين المعبرة عن الكذب

معظم الأشخاص يعتقدون أن شرود النظر بعيدًا يعد إحدى الإشارات الدالة على الكذب. فهم يفترضون أنه نظرًا لأن الشخص الكاذب يشعر بالذنب والحرج والقلق، فإنه عادة ما يجد صعوبة فى النظر بشكل مباشر فى عين ضحيته، لذا فإنه يتحول بنظره بعيدًا عنها. ولكن ليس هذا ما يحدث. فأولاً، نجد أن أنماط النظر إلى الشخص الآخر ليست ثابتة إلى حد كبير — فبينما يصرف بعض الكاذبين أنظارهم بعيدًا عمن يحدثونه، فإن هناك نوعية أخرى من الأشخاص الكاذبين الذين

يركزون بأبصارهم فترة مــن الوقت على الشخص الآخر. كما أنه نظرًا لأن طريقــة النظر مــن السهل التحكم فيها إلى حد مــا، فإنه من السهل علــى الأشخاص الكاذبين تكويــن صورة صادقة ونزيهــة لأنفسهم. فمن خــلال معرفة أن الآخرين يعتــبرون التحول بالنظر بعيــدًا عند الحديث مــن الإشــارات المعبرة عــن الكذب، فــإن العديــد من الكاذبــين يفعلون النقيض تمامًا لهذه الحركة ـ فهم يعمدون إلى زيادة تركيز نظرهم على الشخصــ الآخر لخلق انطباع بأنهم يقولــون الحقيقة. لذا، إذا أردت أن تعــرف مــا إذا كان الشخصــ الآخر يخــبرك بالكــذب أم لا، لا تركز كل انتباهــك على تحول هذا الشخص ببصره عنــك ــ ولكن عليك أيضًا أن تركز على اللحظات التى يركز فيها الشخص نظره عليك بشكل مقصود أكثر من المعتاد!

هنــاك إشارة أخرى من الإشــارات التى يعتقــد الأشخاص أنها دالة علــى الكــذب، وهى الطــرف السريع بالعــين. فمن المعــروف أننا عندما نصبح منفعلين أو تتسارع الأفكار فى عقولنا، يكون ذلك مصحوبًا بزيادة تلقائيــة فى معــدل الطرف بالعين. فالمعدل الطبيعــى لذلك يصل إلى ما يقــرب من ٢٠ مرة فى الدقيقة الواحدة، ولكن هذا المعدل قد يزداد أربع أو خمســ مــرات عندما نشعــر بأننا نقع تحت ضغط مــا. وعندما يكذب الأشخاص، فإنهم عادة ما يصابون بالانفعال والعصبية، وعندما يبحث الشخص الــكاذب عن إجابة لأحد الأسئلة الصعبــة التى قد تلقى عليه، فــإن عمليات التفكير التــى تتم فى ذهنه تتسارع. وفــى هذه النوعية من المواقــف، عادة ما يكون الطرف بالعين مصاحبًــا للكذب. ولكن يجب ألا ننســى أن هناك بعض الأوقات التى يزداد فيهــا معدل هذه الحركة عند بعض الأشخاص، ليس لأنهم يكذبون ولكن لأنهم يشعرون بوقوعهم تحت ضغــط ما. علاوة على أن هنــاك أوقاتًا يظهر فيه الكاذبون معدلاً طبيعيًّا تمامًا لهذه الحركة دون أية زيادة[١٢].

حركات الجسم المعبرة عن الكذب

يُعتقد أيضًا أن تحريك اليد بشكل عصبى ومضطرب أثناء التحدث يعد إحدى الإشارات الدالة على الخداع والكذب ـ حيث يُعتقد أن الشخص عندما يكذب، فإنه يتعرض للانفعال وهذا يدفعه لتحريك يديه بشكل عصبى. وكما ذكرنا سابقًا، هناك مجموعة من الإشارات تعرف باسم "أفعال المواءمة"، والتى تتكون من مجموعة من الحركات مثل مداعبة الشعر أو حك الرأس أو فرك اليدين. وعندما يتحدث الأشخاص بالكذب، فإنهم أحيانًا ما ينتابهم إحساس بالذنب أو الخوف من اكتشاف الآخرين لكذبهم. وهذه الأحاسيس التى تنتابهم قد ينتج عنها أفعال المواءمة. ويحدث ذلك عندما تكون مخاطر الكذب كبيرة أو يكون الشخص نفسه غير بارع فى الكذب والخداع. ولكن فى معظم الأوقات يحدث العكس تمامًا. فنظرًا لأن الأشخاص الكاذبين يقلقون بشأن اكتشاف الآخرين لكذبهم، فإنهم يميلون إلى منع حركاتهم العادية الطبيعية من الظهور. ونتيجة لذلك، يغلب على أفعالهم الجمود والفتور أكثر من الحركة والحيوية!

إن حركات اليدين تشبه كثيرًا حركات العين من حيث قابليتها للسيطرة والتحكم الواعى، لذا لا تعد حركات اليدين من مصادر المعلومات التى يمكن الاعتماد عليها فى كشف الكذب. غير أن هناك أجزاءً أخرى من الجسم تخضع أيضًا للسيطرة والتحكم الواعى، ولكن نظرًا لتجاهلها وعدم التركيز عليها، فإنها عادة ما تمثل مصدرًا فى غاية النفع للإشارات الدالة على الخداع. فلقد أوضحت الأبحاث التى أجريت على الكذب أنه عندما يُطلب من الأشخاص فى شىء ما، فإن الإشارات الدالة على الخداع والكذب تميل للظهور الجزء السفلى من جسمهم أكثر من الجزء العلوى. وعندما تم عرض تسجيلات فيديو لهذه المجموعة من الأشخاص أمام مجموعة أخرى لتقييم ما إذا كانت المجموعة الأولى

تتحدث الكذب أم الحقيقة، فإن أحكامهم تكون أكثر دقة إذا ما شاهدوا تسجيلات الفيديـو الخاصة بالجزء السفلى من الجسم.[٤] فمن الواضح أن هنـاك شيئًـا ما فى حركة الساقين والقدمين يـؤدى إلى عدم اهتمام الـكاذب بهـا كمصدر مهم من مصـادر كشف كذبه. فيبـدو أن الكاذب يركـز كل جهـده على إخفاء الحـركات المعبرة التى قد تظهـر على يديه وذراعيه ووجهه، وذلـك لأنه يعرف أن هذه هى المناطق التى يركز عليها الأشخاص الذين يكذب عليهم. ونظرًا لأنهم يشعرون بأن أقدامهم بعيدة عن مجال الرؤية، فـإن الأشخاص الكاذبين لا يهتمون كثيرًا بهذا الجزء مـن أجسامهم ـ ولكن عادة ما تحـدث تعديلات بالغة الصغر فى حركة القدمين والساقين دون وعى منهم تؤدى إلى كشف كذبهم.

حركات الأنف المعبرة عن الكذب

إحـدى الحركات المعبرة عن الكذب هى "تغطيـة الفم". وعندما يحدث ذلـك، فإن الشخص الكاذب يبدو كأنـه يأخذ احتياطاته من أجل تغطية مصـدر خداعـه، وكأنه يعمل وفقًـا للاعتقاد القائل بأنـه إذا لم يستطع الأشخاص رؤية فم المتحدث، فإنهم لا يستطيعون معرفة مصدر الكذبة. إن الأفعـال القائمة على تغطيـة الفم يمكن أن تتراوح ما بين تغطية الفم بشـكل كامل وذلك عـن طريق وضع اليد لتغطى الفـم كلَّه إلى الإشارات التـى تعتمد على إسناد الذقن على اليد بينمـا يلمس أحد الأصابع خفية جانـب الفم. وعـن طريق وضع إحدى اليدين على الفـم أو بالقرب منه، فـإن الشخص الـكاذب يتصرف مثل المجـرم الـذى لا يستطيع مقاومة إغراء العـودة إلى مكان جريمته. فاليد تجعل نفسها عرضة للكشف مثل المجـرم، لأنه فى أية لحظة من الممكـن أن يبدو واضحًا للآخرين أن لمس الفم يعد محاولة لإخفاء الكذب.

ولكن هناك بديلاً آخر للمس الفم وهو لمس الأنف. فمن خلال لمس الأنف، يشعر الشخص الكاذب بالراحة المؤقتة نفسها التى يحصل عليها من خلال لمس الفم دون التعرض لمخاطرة جذب الانتباه لما يفعله. إن لمس الأنف فى هذه الحالة يعمل بمثابة البديل لتغطية الفم ـ حيث يمثل إحدى الحركات المعبرة التى تحدث خفية ـ إذ يبدو الأمر كأن شخصًا ما يحك أنفه، إلا أن الغرض الحقيقى من ذلك هو تغطية الفم.

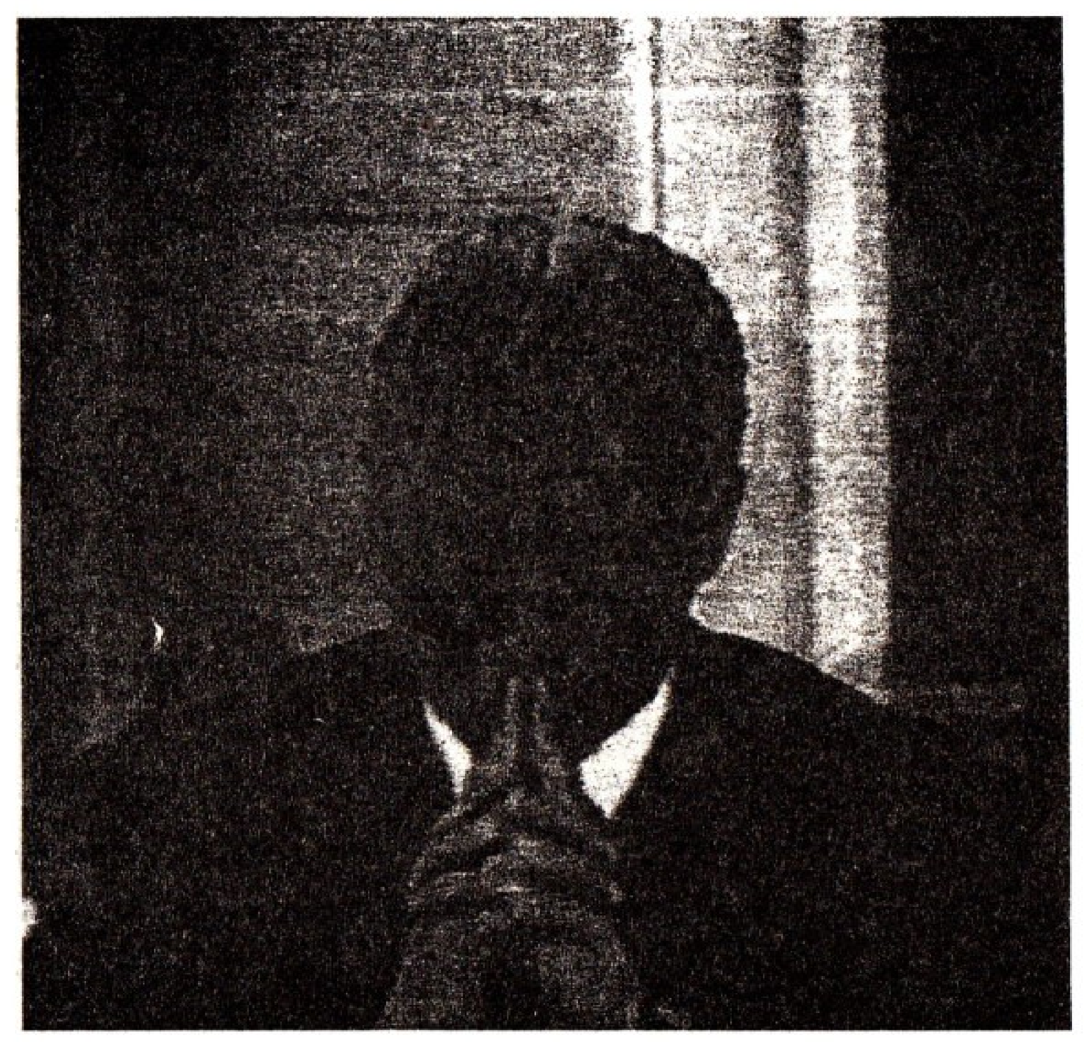
وهناك رأى آخر يذهب إلى أن لمس الأنف تعد إشارة معبرة عن الخداع والكذب منفصلة تمامًا عن أية حركة أخرى تتم باستخدام الفم. ولقد قام أحد مناصرى هذا الرأى وهو "آلان هيرش" بالتعاون مع "تشارلز وولف" بعمل تحليل مفصل لشهادة "بيل كلينتون" أمام هيئة المحلفين العليا فى أغسطس ١٩٩٨، عندما أنكر الرئيس وجود أية علاقة غير شرعية بينه وبين "مونيكا لوينسكى"[15]. وقد اكتشفا أنه بينما كان "كلينتون" يدلى بالحقيقة، كان نادرًا ما يلمس أنفه على الإطلاق. ولكن عندما كان يكذب بشأن علاقته مع "مونيكا"، كان يلمس أنفه بمعدل مرة كل أربع دقائق. وقد أطلق "هيرش" على هذه الحركة اسم "متلازمة بنوكيو" وذلك تبعًا لهذه الشخصية الشهيرة ذات الأنف الخشبى الذى كان يزداد طولاً فى كل مرة يكذب فيها. وقد أشار "هيرش" إلى أن الناس عندما يكذبون، تتدفق الدماء فى أنوفهم بغزارة، مما يولد إحساسًا معينًا يتم التخفيف من وطأته عن طريق لمس أو فرك الأنف.

يوجد على الأقل رأيان جدليان يعارضان "متلازمة بنوكيو". يتمثل الرأى الأول فى أن لمس الأنف قد يكون ببساطة أحد أعراض القلق، وليس إشارة دالة على الكذب والخداع. أما الرأى الآخر فيتمثل فى أن الأشخاص عندما يكذبون عادة ما يشعرون بالحرج والخوف من أن يتم اكتشاف كذبهم ، وغالبًا ما تكون هذه المشاعر مصحوبة بهروب الدم من الوجه ـ أى أنها تكون مصحوبة بضيق الأوعية وليس اتساعها. وترجع

وجهة النظر هذه إلى "مارك فرانك" الباحث فى جامعة روتجرز[١٦].
ويشير "فرانك" أيضًا إلى أن الأبحاث التجريبية على الكذب لم تشر على الإطلاق إلى لمس الأنف كإحدى الحركات الشائعة المعبرة عن الكذب والخداع. وبالطبع، من الممكن جدًّا ألا تظهر حركة لمس الأنف فى التجارب المعملية، حيث إنه لا توجد مخاطرة كبيرة يتعرض لها الأشخاص إذا ما تم اكتشاف كذبهم، فهم لن يدفعوا الثمن غاليًا مقابل ذلك. ومن المنطقى أيضًا ألا تكون هذه الحركة إحدى الإشارات الدالة على الخداع بالنسبة لكل الأشخاص ـ فقد تكون ببساطة إحدى الحركات المميزة لبعض الأفراد والذين قد يكون منهم "بيل كلينتون".

وأخيرًا، من الممكن ألا يكون لمس الأنف أيضًا من الحركات المعبرة عن الخداع أو القلق، ولكنه يمثل ببساطة أحد أشكال الرفض اللا واعى، حيث يعتقد "راى بيردويستل" أنه عندما يفرك أحد الأشخاص أنفه فى وجود شخص آخر، فإن ذلك يعبر عن عدم تقبله لهذا الشخص[١٧]. وكما يقول "راى"، فإن "حك الأنف فى المجتمع الأمريكى إحدى الإشارات المعبرة عن الرفض والمرادفة لكلمة "لا"". وفى ضوء هذا التفسير، فإنه من الممكن أن يكون أداء "بيل كلينتون" لهذه الحركة تعبيرًا عن كراهيته الشديدة للمحققين، وليس إشارة لحقيقة أنه كان يكذب عليهم.

وفى محيط هذه المجادلات، يظل السؤال الذى لم يحسم بعد قائمًا، وهو: ماذا نقصد عندما نقول إن شخصًا ما يكذب ـ هل يعنى ذلك معرفتنا بأن هذا الشخص كاذب، أم أننا نجعله يضطر إلى الاعتقاد أنه لا يخبر بالحقيقة؟ ووفقًا لما قاله "مارك فرانك"، نجد أن هذه القضية وثيقة الصلة بقضية "بيل كلينتون" والشهادة التى أدلى بها عن علاقته مع "لوينسكى". فهناك بعض الأشخاص يرون أن "كلينتون" كان يعرف جيدًا أنه يكذب، ولكن البعض الآخر كان يصر على أن "كلينتون" لم يكن يكذب وذلك مع الوضع فى الاعتبار تعريف كلمة "علاقة غير شرعية"،



تغطية *الفم* إحدى الحركات المهمة المعبرة عن الكذب. فعندما كان "كلينتون" يدلي بشهادته أمام هيئة المحلفين العليا أثناء محاكمته، كان يلمس فمه بيده بشكل متكرر. وفي هذه الصورة، تظهر بعض الحركات الأخرى المعبرة عن الكذب مثل العرق الغزير وتشابك اليدين لتقييد حركتهما وزيادة معدلات تحديق العين على المستوى الطبيعي.

والطريقة التى وظف بها الأدلة الخاصة به. أما السؤال المثير المنبثق من كل هذا الجدال فهو: هل الأشخاص الذين يضطرون إلى إقناع أنفسهم بأنهم لا يكذبون يتصرفون بشكل مختلف عن هؤلاء الذين يكذبون وهم مقتنعون تمامًا بأنهم لا يقولون إلا الحقيقة؟

حركات الإخفاء المعبرة

عندما يكذب أحد الأشخاص وهو يعرف ذلك جيدًا، يضطر لإخفاء شيئين ـ الأول إخفاء الحقيقة، والثانى إخفاء أية مشاعر يمكن أن تظهر عليه أثناء محاولاته لإخفاء الحقيقة. وبشكل عام، نجد أن المشاعر التى يتعرض لها الأشخاص الكاذبون مشاعر سلبية ـ مثل الشعور بالذنب أو الخوف من أن يكتشف كذبهم ـ ولكنهم قد يجربون أيضًا الاستمتاع بخداع غيرهم عن طريق إغماء أعينهم عن الحقيقة ـ وهو ما أطلق عليه "بول إيكمان" "نشوة الخداع".[18] فعندما يتحدث الأشخاص بالكذب ويكون هذا الكذب هينًا وغير مؤذٍ للآخرين، فإنهم فى الغالب لا يشعرون بأى من هذه المشاعر السلبية. ولكن عندما يكون الكذب كبيرًا وبه نسبة كبيرة من المخاطرة، فقد تنتابهم مشاعر سلبية عارمة لابد لهم من إخفائها طالما ظلت الضرورة قائمة لإخفاء الكذب نفسه. ومن الممكن إخفاء هذه المشاعر السلبية عن طريق الالتفات بالرأس بعيدًا أو تغطية الوجه بالكفين، أو عن طريق تقنيعها ببعض المشاعر المحايدة أو الإيجابية. والملاحظ أن طرق الإخفاء التى تعتمد على الالتفات بعيدًا أو تغطية الوجه بالكفين لا تؤتى ثمارها دائمًا، حيث إنها تجذب الانتباه إلى ما يحاول الشخص الكاذب إخفاءه. بينما نجد على الجانب الآخر أن التقنع يمكن الشخص الكاذب من استحضار مظهر خارجى لا يتصل بالضرورة بالكذب.

وأكـثر الأقنعة شيوعًا بـين الأشخاص الكاذبين هـو "الوجه الهادئ" والابتســام. والوجه الهادئ لا يتطلب مـن الشخص سوى أقل جهد ـ فلا يحتــاج الشخص لإخفاء مشاعره السلبية سوى أن يضع على وجهه قناعًا مـن الهدوء والاسترخاء. أما الابتســام كقناع، فمن الممكن أن يكون أكبر تأثيرًا، حيث إنه يوحى بأن الفرد يشعر بالسعادة والرضا ـ بعبارة أخرى، يوحـى الابتسام بأن الشخص يمر ببعض المشاعر التى لا ترتبط بالكذب بطبيعة الحال.

الحركات المعبرة من خلال الابتسام

مـن بين جميع تعبيرات الوجه، قد يعد الابتســام هو الأسهل فى التعبير. كمـا أنه يعد مـن التعبيرات الملطفـة للحديث، حيث إنـه يجعل الآخرين يحملـون مشاعر إيجابية تجاه الشخص الكاذب ولا ينتابهم أى شك فى حديثه. ولكن ما يميز الابتسام بالفعل عن باقى التعبيرات هو عدم قدرة معظـم الأشخاص على تحديد الفرق بين الابتسامة الصادقة والابتسامة الزائفة، حيث إنهم يميلون إلى تقييم الابتسامة بشكل ظاهرى. وعادة ما يستطيع الأشخاص تمييـز "الابتسامات المختلطة" والتى تعكس المشاعر السلبية. فمن السهل بالنسبة لهم ـ على سبيل المثال ـ تمييز "الابتسامة البائســة"، حيث يتم رفع الطرفين الداخليـين للحواجب بينما يتم جذب جانبى الفم لأعلى أو خفضهما لأسفل قليلاً. ولكن من الواضح أيضًا أننا غير ماهرين فـى تحديد الابتسامات الزائفة غير المختلطة، لذا عادة ما يتم استخدام هذا النوع من الابتسامات لإخفاء المشاعر السلبية المرتبطة بالكذب.[١٩]

إذا سألـت الأشخاصـ عن كيفيـة اكتشافهم للشخصـ عندما يكذب، فعـادة مـا تتمثـل الإجابة فـى ابتسامة هـذا الشخص. فسيخبرونك بأن

الشخص عندما يكذب، فإنه غالبًا ما يلجأ إلى الابتسام لإخفاء مشاعره الحقيقية. وعلى الرغم من ذلك، تشير الأبحاث الخاصة بالكذب إلى عكس ذلك، حيث توضح أن الأشخاص الذين يكذبون يبتسمون بشكل أقل من هؤلاء الذين يقولون الحقيقة. إن ما يحدث على ما يبدو هو أن الأشخاص الكاذبين يضبطون سلوكهم وتصرفاتهم أمام الآخرين من حين لآخر. لذا، يحدث العكس تمامًا لما يتوقعه الأشخاص من الآخرين الذين يكذبون. ولكن هذا لا يعني أن الكاذبين يمتنعون عن الابتسام - بل إنهم فقط أقل ابتسامًا من الأشخاص الذين يخبرون الحقيقة. فعندما يبتسم الأشخاص المنافقون، فإنهم عادة ما يكشفون أنفسهم عن طريق تصنع ابتسامة زائفة. وهناك العديد من السمات المميزة للابتسامة الزائفة مثل:

- **الاستمرارية.** إن الابتسامات الزائفة عادة ما تستمر لفترة أطول من الابتسامة الصادقة النابعة من القلب.

- **سرعة التجميع.** إن الابتسامات الزائفة "تُجمع" بشكل أسرع من الضحكات الصادقة، وتتفكك بشكل أسرع أيضًا.

- **موقع هذه الضحكات من الوجه.** إن الابتسامات الزائفة تقتصر على النصف السفلى من الوجه، بينما تترك الابتسامة الصادقة آثارها على العضلات التى تساعد على جذب جانبى الفم إلى أعلى، بالإضافة إلى العضلات التى تتوتر حول العينين وتجذب الحاجبين لأسفل قليلاً. والابتسامات الزائفة والابتسامات الصادقة يتم التحكم فيها من خلال أجزاء مختلفة من المخ - حيث تصدر الابتسامات الزائفة. بينما تصدر الابتسامات الصادقة بشكل لا إرادى.

- **التماثل.** إن الابتسامات الصادقة عادة ما تظهر على جانبى الوجه، بينما تظهر الابتسامات الزائفة أحيانًا على جانب واحد من الوجه (عادة

ما يكـون الجانب الأيمن). ويرجع ذلك إلى اختـلاف المسارات العصبية المرتبطـة بتعبيرات الوجـه الإراديـة واللاإرادية. فإذا لاحظـت ابتسامة متماثلـة الجانبـين، فإنهـا قـد تكون صادقـة أو زائفـة، ولكـن إذا كانت الابتسامة مائلة إلى أحد الجانبين، فإنها قد تكون زائفة إلى حد كبير.

وعلـى الرغم من الاختلاف بين الابتسامـة المتماثلة على جانبى الوجه أو المائلة إلى أحدهما، فـإن الأشخاص يميلون للتعامل مع الابتسامة المائلة إلى أحد جانبى الفم كما لو كانت ابتسامة صادقة. ولذا، فإننا عادة ما لا نهتـم بمدى صدق الابتسامة ـ فعندما يبتسم لنا الآخرون، فإننا لا نهتم كثيرًا بما تحمله هذه الابتسامة الممنوحة لنا.

الحركات المعبرة الدقيقة

عندمـا يحاول الأشخاص إخفـاء مشاعرهم، فإن ملامـح الوجه عادة تستقبـل مجموعتـين مختلفتين من التعليمـات ـ فبينما تعمـل العمليات اللاإراديـة فى المخ على توجيه ملامـح الوجه لإظهار المشاعر الحقيقية، تعمـل العمليـات الإرادية علـى توجيه ملامـح الوجه لإظهـار التعبيرات المقنعـة. ولكى يؤتى التنكر ثمـاره، لابد أن يكون للعمليـات الإرادية اليد العليـا، وذلك مـن أجل الحفاظ علـى المشاعر الحقيقيـة خفية. ويعتمد التنكر الناجح على عدة عوامل، منها قدرة الشخص على إخفاء مشاعره الحقيقيـة، ومـدى قوة المشاعر التى يحـاول الشخص إخفاءها ومنعها مـن الظهـور. فعندما تكون المشاعـر قوية للغاية، فمن الممكـن أن تتغلب علـى المحـاولات التى تبذل لقمعها وإخفائها، ومن ثـم فإن التعبير المقنع يمكن أن يساعد على حدوث العكس، بحيث تظهر المشاعر الحقيقية التى يريـد الشخص إخفاءها. غير أن هناك بعض الأوقات التى تظهر فيها

المشاعر الحقيقية بشكل لحظى وتعود بعدها مباشرة المشاعر المقنعة إلى الظهور مرة أخرى. إن هذه اللحظات التى تظهر فيها مشاعر الأشخاص الحقيقية يطلق عليها "التعبيرات اللحظية الدقيقة" أو "الحركات المعبرة الدقيقة"[٢٠]. فهذه الحركات تحدث بسرعة بالغة كما أنها لا تستمر لفترة طويلة ـ حيث تستمر عادة لأقل من ثانية، وفى بعض الأحيان تصل إلى واحد على خمس وعشرين من الثانية ـ وهو ما يعادل زمن عرض صورة واحدة فى تسجيل فيديو عادى! فالأشخاص لا يشعرون عندما تصدر منهم هذه الحركات الدقيقة، كما أن الأغلبية العظمى لا تلاحظ مثل هذه الحركات عندما يتعرضون لها. ولكن أشخاصًا مثل رجال الشرطة من الممكن أن يتدربوا على التعرف عليها وتحديدها، كما أنهم من الممكن أن يتدربوا على استخدامها فى تفسير سلوكيات الآخرين.

عندما يكذب الأشخاص، تصدر عنهم هذه الحركات المعبرة اللحظية الصغيرة فى بعض الأحيان والتى تعبر عن مشاعرهم الحقيقية. فعلى سبيل المثال، قد يروى أحد الأشخاص كيف نجح فى النجاة من الحريق الذى اندلع فى أحد المبانى، معطيًا انطباعًا بأنه كان يسيطر بشكل تام على الموقف. وبينما يروى هذه الحكاية، يغلب على ملامح وجهه الهدوء ورباطة الجأش. ولكن فجأة تتغير ملامح وجهه لتعبر عن مشاعر الخوف، ثم تعود بعد ذلك فورًا إلى الهدوء ورباطة الجأش مرة أخرى. فإذا كنت قد شاهدت مثل هذا الموقف من قبل، ولم تكن تعرف شيئًا عن الحركات المعبرة الدقيقة، فربما لا تكون قد لاحظت ما حدث ولم تستطع بالتأكيد ملاحظة هذا الخوف اللحظى الذى تعرض له الشخص. أما بالنسبة للشخص المتدرب على معرفة مثل هذه النوعية من الحركات، فإنها قد تمثل له مصدرًا غنيًّا للمعلومات عن الشخص الذى يروى القصة ـ إذ ستوضح له أنه يحاول أن يعطى انطباعًا بأنه يملك زمام الأمور، ولكنه أثناء الموقف تعرض بالفعل إلى قدر هائل من مشاعر الخوف.

ونظرًا لأن الحركات اللحظية الدقيقة تعد حركات لاإرادية تمامًا، فإنها ـ قد تكون أشبه بالشخص الخائن ـ فبدون معرفتنا لها قد تخون تفكيرنا، ولكن فقط مع من يفهمون معناها بشكل جيد. ولقد أوضح كل من "مارك فرانك" و"بول إيكمان" أن هذه اللحظات الخاطفة التى تظهر فيها مشاعر الأشخاص الحقيقية من الممكن أن تكون أداة قيمة للغاية فى كشف الخداع والكذب[٢١]. وعلى الرغم من أن هذه الحركات غير شائعة، فإنها يمكن أن تمثل مصدرًا غنيًّا للمعلومات. فعلى سبيل المثال، بعد حرب الفولكلاند، ظهرت رئيسة الوزراء البريطانية "مارجريت تاتشر" فى برنامج حوارى تليفزيونى حيث سألها أحد الحاضرين عن سبب إعطاء الغواصة البريطانية أوامر بإغراق السفينة الحربية الأرجنتينية بيلجرانو. ولقد أجابت "تاتشر" بأن هذه السفينة الأرجنتينية كانت داخل منطقة الحظر البريطانية ومن ثم كانت هدفًا شرعيًّا بالنسبة للقوات البحرية البريطانية. ولكن فى الحقيقة لم يكن ذلك صحيحًا ـ فلقد كانت السفينة خارج منطقة الحظر كما أنها كانت تبحر بعيدًا عن جزر الفولكلاند عندما تمت مهاجمتها. ولقد بدت "تاتشر" شديدة الهدوء أثناء ردها الكاذب، حتى أنها كانت فى بعض اللحظات تبتسم ابتسامة زائفة. ولكن كانت هناك أيضًا بعض اللحظات التى كان يسقط فيها هذا القناع ويظهر على ملامحها تعبير قصير للغاية مفعم بالغضب، حيث جحظت عيناها واندفع فكها للأمام. إن الغضب الذى نجحت "تاتشر" فى إخفائه اخترق ملامحها فجأة، ولكن لم يمض كثيرًا حتى زال هذا الغضب وعادت ملامحها مرة أخرى إلى قناع الهدوء ورباطة الجأش.

إن الطريقة التى يستجيب بها الأشخاص عندما يشعرون بأنه لم يعد عليهم الاستمرار فى إقناع الآخرين بأنهم يقولون الحقيقة من الممكن أن تمثل أيضًا أحد الدلائل على الخداع والكذب. فعلى سبيل المثال، معظم المسافرين الذين يمرون على الجمارك لا يشعرون بأى خوف، وذلك

لأنهم لا يحملون معهم أى سلع مهربة أو أشياء محظورة. وعلى الجانب الآخر، نجد أن مهربى البضائع يجب أن يتظاهروا بالهدوء وأن كل شىء طبيعى، وبالفعل نجدهم عادة ما ينجحون فى تمرير ما يحملون من بضائع مهربة. ولكن ما يميز المهرب عن غيره أثناء مروره من الجمارك هو التوتر العضلى الذى يمكن أن يصاب به. فنظرًا لأنه ليس من الواضح مدى التلقائية التى يسير بها، فإن اكتشاف هذا التوتر يكون صعبًا للغاية. ولكن ما يمكن ملاحظته هو ما يحدث عندما يتجاوز موظفى الجمارك. ففى هذه المرحلة، عندما لا يكون هناك أى شىء يقلق المهرب بشأنه، فقد يبدأ جسده فى الاسترخاء كما قد تصدر عنه إحدى الحركات المعبرة عن التخلص من التوتر. إن التغيير الذى يطرأ عليه نادرًا ما يكون كبيرًا ـ حيث عادة ما يتمثل فى خفض الأكتاف قليلاً ـ ولكن من الممكن كشفه. فحقيقة أن الشخص الذى يشعر بالاسترخاء والراحة عندما يتجاوز مرحلة المرور من الجمارك توحى بأنه ينظر إلى موظفى الجمارك باعتبارهم مصدرًا للتهديد، وأن هناك شيئًا معه يخاف أن يظهره. ولكن من المؤكد أن هناك بعض الأشخاص الذين يشعرون بالتوتر عندما يمرون من الجمارك حتى وإن لم يكن معهم ما يخفونه، ومن ثم فهم معرضون لإظهار نفس الحركة المعبرة عن التخلص من التوتر التى تظهر على المهربين. وهذا الأمر لا يعنى سوى أنه على الرغم من أن الحركات المعبرة قد تكون غنية بالعديد من المعلومات عن الأشخاص، فإنها لا تكون دائمًا مرشدًا جيدًا لحقيقة ما يدور فى عقولهم.

الحركات المعبرة من خلال التحدث

معظـم الأشخاص يعتقدون أن الكاذبين يكشفـون أنفسهم من خلال ما يفعلونـه أكثر مما يقولونـه أو الطريقة التـى يتكلمون بهـا. ولكن الواقع

عكس ذلك تمامًا ـ فأفضل الأدلة على الكذب يمكن أن نجدها فى حديث الشخص أكثر من سلوكه. ولقد أشار "ألديرت فريج" من جامعة بورتسموث إلى أن الأشخاص عندما يحاولون إثبات أن شخصًا ما كاذب، فإنهم يركزون معظم انتباههم على سلوكه غير اللفظى، بينما لا ينتبهون بالشكل الكافى إلى حديثه[٢٢]. كما أشار إلى أن ذلك ينعكس فى الميل إلى المبالغة فى تقدير الفرص التى تسمح باكتشاف خداع وكذب شخص ما من خلال مراقبة سلوكه، والتقليل من شأن فرص اكتشاف أمر الكاذب من خلال الاستماع إلى ما يقوله.

وهناك العديد من السمات الخاصة بالحديث التى توفر أدلة جيدة على الكذب. بعض هذه السمات يتمثل فى المضمون اللفظى لما يقوله الأشخاص، والبعض الآخر يتمثل فى الطريقة التى يصيغ بها الأشخاص كلامهم.

- **الإطناب فى الحديث**. عادة ما يحوم الأشخاص الكاذبون حول الموضوع الذى يتحدثون فيه بدلاً من الحديث بطريقة مباشرة. فهم يميلون إلى استخدام الشروح والتفسيرات الطويلة مع اللجوء إلى الكثير من الاستطراد، ولكن عندما يوجه إليهم سؤال، فإنهم عادة ما يعطون إجابة قصيرة.[٢٣]

- **عدم الخوض فى التفاصيل**. إن الشروح والتفسيرات التى يقدمها الأشخاص الكاذبون عادة ما تتسم بأنها تدور حول الخطوط العريضة للموضوع، دون الاهتمام كثيرًا بالتفاصيل. فنادرًا ما نجد فى حديثهم أى ذكر للوقت أو المكان أو مشاعر الأشخاص. فعلى سبيل المثال، قد يخبرك الشخص الكاذب بأنه ذهب لشراء بيتزا، ولكنه قد لا يذكر لك المكان الذى اشتراها منه أو حتى النوع الذى طلبه. وعندما يقوم الشخص الكاذب بالفعل بعرض بعض التفاصيل، فإنه نادرًا ما يتوسع فى عرض

هـذه التفاصيل. لذا، إذا سألت أحد الكاذبـين أن يتحدث بتفصيل أكبر، فـإن الاحتمال الأكبر أنه سيكرر ببساطة ما قالـه من قبل. أما إذا طلبت الشيء نفسه من الأشخاص الذين يقولون الحقيقة، فستجد أنهم عادة ما يعرضون الكثير من المعلومات والتفاصيل الجديدة.

- **استخـدام الردود المحيرة.** عادة ما يستخـدم الكاذبون إجابات محيرة ـ فهـى تبدو فى ظاهرهـا منطقية ومفهومة، إلا أنها فـى الواقع غير ذلك. ومـن الأمثلة الشهيرة للتعليقـات غير المنطقية الـرد الشهير الذى أجاب بـه "بيل كلينتـون" أثناء قضية التحرش التى رفعتهـا ضده "بولا جونز"، عندما سئل "كلينتون" عـن علاقته بـ"مونيكا لوينسكى" حيث قال: "هذا يعتمـد على المعنى المقصـود بفعل الكينونة "is" الـوارد بالسؤال". ومن الأمثلـة الأخـرى علـى ذلك، المـبرر الذى قدمـه عمدة نيويـورك السابق "ديفيـد ديكينز" عندما اتهم بعدم دفع مـا عليه من ضرائب، حيث قال: "لم أرتكـب جريمـة شنعـاء، فكل ما اقترفتـه هو أننى فشلـت فى اطاعة القانون".

- **استخـدام أساليب النفـى.** إن الأكاذيـب السياسية عادة مـا تأخذ صيغة الإنـكار ـــ فـلا يمكـن أن ننسى الإنـكار الشهـير لـ"بيل كلينتـون" الذى قـال فيـه: "لم تكن لى أية علاقة غـير شرعية مع هذه المـرأة التى تدعى "لوينسكـى"". فعندما ينكر أحد رجال السياسة أنه سيقوم بتفعيل إجراء جديد مثل رفع قيمة الضرائب، ففى الغالب يكون ذلك إشارة إلى أن هذا الإجـراء على وشك التفعيل. فكما أوضح "أوتو فون بيسمارك" قائلاً: "لا تصدق أى شىء فى السياسة حتى يتم إنكاره رسميًا". والكاذبون عادة ما يستخدمـون عبارات منفية. فعلى سبيل المثـال، أثناء فضيحة ووترجيت، صـرح الرئيس "نيكسون" قائلاً: "لست شخصًا محتالاً"، ولم يقل: "إننى رجل شريف".

- **اختيار الكلمات.** لا يشير الكاذبون إلى أنفسهم كثيرًا أثناء الحديث ـ فهم

عادة ما يستخدمون كلمات مثل "أنا" وغيرها من الكلمات الدالة على ضمير المتكلم بشكل أقل من الأشخاص الذين يقولون الحقيقة. كما أنهم عادة ما يلجأون إلى تعميم كلامهم من خلال الاستخدام المتكرر لبعض الكلمات مثل "دائمًا" و"أبدًا" و"لا أحد" و"الجميع"، ومن ثم يفصلون أنفسهم ذهنيًا عما يقولون من كذب.

- **عبارات إبراء الذمة.** عادة ما يستخدم الكاذبون عبارات الإنكار مثل "لن تصدق ما سأقوله لك" و"أعلم أن هذا الأمر يبدو غريبًا بالنسبة لك، ولكن..." و"دعني أؤكد لك". إن مثل هذه العبارات تستخدم من أجل التسليم بأي شك قد يشعر به الشخص الآخر حتى يستطيع الشخص الكاذب القضاء على هذا الشك.

- **التحدث بصيغة رسمية:** عندما يقول الأشخاص الحقيقة في المواقف غير الرسمية، فإنهم عادة ما يستخدمون أساليب الحذف ـ ففي اللغة الإنجليزية على سبيل المثال، قد يستخدم الأشخاص don’t بدلاً من do not. أما الشخص الذي يتحدث الكذب في الموقف نفسه، فهو في الغالب يستخدم do not بدلاً من don’t. ويرجع ذلك إلى أن الأشخاص عندما يكذبون، يصبحون أكثر توترًا ورسمية أثناء الحديث.

- **زمن الحديث.** عادة ما يميل الأشخاص الكاذبون دون وعي منهم إلى وضع مسافة نفسية بين أنفسهم وبين الأحداث التي يصفونها. وكما عرفنا من قبل، فإن إحدى الطرق التي تساعد في ذلك هي انتقاء الكلمات. ومن الطرق الأخرى لتحقيق ذلك أيضًا استخدام الزمن الماضي بدلاً من الزمن المضارع.

- **سرعة الحديث.** عادة ما يحتاج الكذب إلى الكثير من الجهد العقلي، لأن الشخص الكاذب يحتاج إلى الحفاظ على الفصل بين الحقيقة والكذب بالإضافة إلى بث المصداقية فيما يقول. وهذا الأمر يتطلب قدرات معينة

من الشخص، وهو ما يمكن أن يؤدى بدوره إلى الإبطاء من سرعة الشخص فى الحديث. لذا، نجد أن الأشخاص يتوقفون قليلاً قبل التفوه بالكذب، بالإضافة إلى أن الحديث الكاذب يكون أبطأ من الحديث الصادق ـ إلا إذا كان الشخص قد تدرب على الكذب بشكل متقن؛ ففى هذه الحالة لن يكون هناك أى اختلاف فى السرعة بين الاثنين.

◆ **الوقفات.** إن الأشخاص الكاذبين يستخدمون أيضًا الكثير من الوقفات بين الكلمات والجمل التى يتفوهون بها، ويتخلل بعض هذه الوقفات بعض الكلمات الدالة على التلعثم مثل "إمم" و"هه". إن النشاط الإدراكى المرتبط بالكذب العفوى ينتج عنه أيضًا المزيد من الأخطاء الكلامية وسقطات اللسان والبدايات الخاطئة، حيث يبدأ الشخص الجملة ثم يتركها دون إكمالها لبدء جملة أخرى.

◆ **طبقة الصوت.** عادة ما تكون طبقة الصوت أحد المؤشرات الجيدة الدالة على الحالة الشعورية للفرد، وذلك لأن الأشخاص عندما يشعرون بالضيق، فإن طبقة أصواتهم تبدأ فى الارتفاع. والمشاعر ترتبط بشدة بطبقة الصوت؛ ومن ثم فإن التغيرات التى تطرأ على الأشخاص عندما ينفعلون من الصعب للغاية تزييفها أو إخفاؤها. وعلى الرغم من أن ارتفاع طبقة الصوت يكون ثابتًا إلى حد ما، فإنه فى بعض الأحيان يكون ضئيلاً إلى حد كبير، ومن ثم يصبح من الضرورى عادة أن نكون قد سمعنا الشخص يتحدث فى مواقف أخرى لكى نستطيع تحديد ما إذا كانت طبقة صوته قد ارتفعت أم لا.

هناك الكثير من الجدل هذه الأيام حول الأفعال التى من المفترض أنها مرتبطة بالكذب ـ فالكثير من الأشخاص سوف يخبرونك بأن الشخص إذا حك أنفه أثناء الحديث أو رد على سؤال ما بالالتفات إلى اليسار، فإن ذلك يعنى أنه كاذب. ولكن هذا ليس صحيحًا ـ فلا يوجد سلوك معين

يشـير إلى أن شخصًا ما يكذب. فهذه السلوكيات والأفعال من الممكن أن توحى بأن الشخص يعانى حالة من الصراع، أو واقع تحت تأثير انفعالات قويـة، أو يحاول إخفاء شعـوره بالقلق وعدم الراحة، ولكن هذا لا يستتبع بالضرورة أنه يكذب. فكما علق "باول إيكمان" على ذلك قائلاً: "لا توجد أيـة إشـارة دالة على الخداع ذاتـه - فلا توجد أية حـركات أو تعبيرات معينة للوجـه أو توتر عضلى تعنى فى ذاتها أن الشخص يكذب"[٢٤]. ولقد دعمـت "بيلا ديباولو" هـذا الرأى عندما أشـارت إلى أن هناك "علاقة إشكاليـة" بـين كل من المؤشـرات السلوكيـة والكلامية والخـداع، فهما "يرتبطان بالخداع ولكن ليس بشكل كامل".[٢٥]

وعلـى الرغـم من أنه لا توجـد طريقة مضمونة لكشـف الكذب، فإن هنـاك أشياء معينة يمكنك القيـام بها لتعزيز فرص اكتشافك للشخص الكاذب، ومنها:

- لكـى تنجح فى اكتشـاف الكذب، فإنك تحتـاج إلى وضـع معايير معينة، بحيث لا تكـون هذه المعايير شديدة الانخفاضـ أو شديدة الارتفاع. بهذه الطريقـة، ستتجنب الوصول إلى استنتـاج أنه لا يوجد أى شخص يكذب، أو أن جميع الأشخاص يكذبون طوال الوقت.

- يجب مقارنة الأفعال التى يؤديها الشخص حين يفترض أنه يكذب بالكيفية التى يتصرف بها عندما يقول الحقيقة كلما كان ذلك متاحًا.

- لكى تكون ماهرًا فى اكتشاف الكذب، عليك أن تركز أيضًا على السلوكيات التى تصدر عن الفرد دون وعى منه أو تلك التى يتجاهلها الآخرون.

- كلما أتيحت لك الفرصة عليك أن تركز انتباهك على ما يقوله الأشخاص والكيفية التى يتحدثون بها، وليس على الأفعال التى يقومون بها.

- من المهم أن تكتشف ما إذا كان الكذب يبدو عفويًّا أم مقصودًا، وما إذا كانت المخاطر الناجمة عن الكذب كبيرة أم هينة. فعندما تكون المخاطر هينة أو يكون الكذب مقصودًا، فإن مهمة اكتشاف الكذب تصبح أصعب بكثير.

- لكى تكتشف الكذب، عليك دائمًا أن تركز على مجموعة كبيرة من الأدلة الكلامية والسلوكية. وإذا كنت تعتقد أنك تستطيع اكتشاف الكاذب اعتمادًا على تعبير أو حركة واحدة، فاعلم أنك تخدع نفسك بذلك.

١١. الحركات المعبرة عن جنسية الأشخاص

عندمـــا يتحـــدث الأشخاص اللغـة نفسها، فإنه عـادة ما يكون من الصعب معرفة المكان الذى ينتمون إليه اعتمادًا على المفردات أو القواعد النحويـة أو اللهجـة التـى يستخدمونها. وعلى الرغم مـن ذلك يوجد ما يعـرف باسم اختبـار "شيبوليث" shibboleth وهـو اختبار الهدف منه تحديـد الوطـن الذى ينتمى إليـه الشخص. ولقد وردت هـذه الكلمة فى الـتراث القديم، وذلـك فى قصة هزيمة الإفراميـين. ففى هذه المعركة، بعـد أن هُزم الإفراميـون على يد الجلعاديين، حـاول الإفراميون التسلل عـبر نهـر الأردن. ولكن الجلعاديـين أرادوا أن يتأكدوا مـن أنه لم يهرب منهـم أحد، لذا قامـوا بإيقاف كل شخصـ يريد أن يعـبر النهر.وقاموا بسؤالـه عمـا إذا كان إفراميًـا أم لا. فـإذا قال لا، كانـوا يطلبون منه أن يقـول كلمـة "شيبوليث"، وهى كلمـة تعنى النهر. وفى ذلـك الوقت، كان الجلعاديـون ينطقـون هـذه الكلمة "شيبوليـث"، أما الإفراميـون فكانوا ينطقونهـا "سيبوليث". فإذا نطق الشخصـ الكلمة بالصوت "ش"، كان ينجو. أما إذا نطقها بالصوت "س" فكان يعدم على الفور.

الحركات المعبرة فى الحديث

هناك طرق أخرى يمكن استخدامها لتحديد جنسية الأشخاص وهويتهم، دون أن تكون لذلك عواقب دامية. فعادة ما يجد الأوروبيون صعوبة فى التفرقة بين الكنديين والأمريكيين. غير أن طريقة نطق بعض الكلمات من الممكن أن تكشف عن الشخصية الكندية. فالكنديون، على سبيل المثال، يميلون إلى نطق كلمات مثل shout (شاوت) وabout (أباوت) كالتالى: shoot (شووت) وaboot (أبووت)، بينما ينطق الأمريكيون كلمة house (هاوس) مثل hayouse (هيوس)[1]. كما يميل الأمريكيون لتحية بعضهم البعض بعبارة "إنه يوم جميل it's a great day، أما الكنديون فيستخدمون عبارة "إنه حقًا يوم جميل، هه؟" it's a great day, eh?. علاوة على ذلك، يؤثر الأمريكيون استخدام الأساليب الخبرية المبهجة، أما الكنديون فيفضلون صياغة عباراتهم فى شكل أسئلة.

وعلى الرغم من أن سكان أستراليا ونيوزيلندا لا يواجهون أية صعوبات فى التفرقة بين بعضهم البعض، فإن الغرباء يجدون صعوبة فى التفرقة بينهم وذلك لأنهم يتحدثون بطريقة متماثلة تمامًا. ولكن توجد بعض الاختلافات اللغوية فى الإنجليزية التى يستخدمها الأستراليون والنيوزيلنديون. بعض هذه الاختلافات تكمن فى المفردات المستخدمة؛ حيث نجد أن اللغة الإنجليزية المستخدمة فى نيوزيلندا قد استعارت الكثير من مفرداتها من لغة قبائل الماوورى الأصليين وذلك أكثر مما استعارته الإنجليزية الأسترالية من الأروميين. ومن الملاحظ أيضًا أن هناك اختلافات فى نطق بعض الحروف المتحركة. فالأستراليون ينطقون كلمات مثل air وear بشكل مختلف، أما النيوزيلنديون فينطقون الكلمتين بشكل واحد وهو ear. ولكن قد يحدث العكس فى بعض الأحيان،

حيث نجد النيوزيلنديين يضعون فروقًا بين نطق بعض الكلمات بينما لا يفعل الأستراليون ذلك. فالاستراليون على سبيل المثال، ينطقون كلمتى moan وmown بشكل مماثل، بينما يميز النيوزيلنديون بين الكلمتين، حيث ينطقون كلمة mow-an mown. ولكن أشد الاختلافات وضوحًا يمكن ملاحظتها فى الطريقة التى ينطقون بها حرف 'I'. فالنيوزيلنديون ينطقون كلمة bet bat، أما كلمة bet فينطقونها bit (بيت) وكلمة bit ينطقونها but. وفى اللغة الإنجليزية، تنطق كلمة fish وchips كما هى، أما الأستراليون فيميلون إلى إطالة نطق الحروف المتحركة فيقولون feesh وcheeps بينما ينطقهما النيوزيلنديون fush وchups[٢] لأنهم يفضلون قلب الحرف المتحرك I إلى u[٢].

الأفعال المعبرة عن الهوية

من الممكن أيضًا أن يأتى التمييز لجنسية الفرد فى شكل الأفعال التى يقوم بها. لكى تستطيع أن تحدد هوية أو جنسية شخص ما، يكفيك فقط أن تشاهد السلوكيات والأفعال التى يتبعها على مائدة الطعام. فعلى سبيل المثال، نجد أن الشعب الإنجليزى يتناول طعامه من خلال وضع الشوكة فى اليد اليسرى والسكين فى اليد اليمنى، بحيث يقطعون الطعام باستخدام السكين ثم ينقلونه إلى أفواههم باستخدام الشوكة. كما نجد أن الأمريكيين أيضًا يفعلون الشىء نفسه، حيث يضعون الشوكة فى اليد اليسرى والسكين فى اليد اليمنى – ولكن فقط أثناء تقطيع الطعام. وبمجرد أن ينتهوا من تقطيع الطعام، فإنهم يضعون السكين بجانبهم ثم ينقلون الشوكة إلى اليد اليمنى، ومن ثم يستخدمون اليد اليمنى فى نقل الطعام إلى أفواههم. أما فى كندا، فنجد الأمر مختلفًا تمامًا،

فالكنديـون لا يلجـأون إلى استخدام السكـين إلا عندما يستدعى الموقف ذلك. وفيما عدا ذلك نجدهم لا يستخدمون السكين، حيث يعتمدون على الشوكة فقط فى تقطيع الطعام ونقله إلى أفواههم.

وجنسية الشخص من الممكن أن تظهر أيضًا من خلال بعض الإشارات الدقيقة الصادرة عنه، مثل الطريقة التى يعبر بها عن قول "نعم" أو "لا" باستخدام رأسه. إن أكثر حركات الرأس شيوعًا للتعبير عن "نعم" أو "لا" يتمثل فى الإيماء أو هز الرأس بشكل متتالٍ - وفى حركة الإيماء، يتم تحريك الرأس إلى أعلى وإلى أسفل، أما عند هز الرأس، فيتم تحريكه من جانب إلى آخر. إن حركتى الهز والإيماء تستخدمان فى جميع أنحاء العالم، ولكنهما بالطبع لا تستخدمان بالشكل نفسه. فاليونانيون والأتراك، على سبيل المثال، يستخدمون "خفض الرأس ورفعها"، حيث يخفضون رؤوسهم للتعبير عن الموافقة، بينما يرفعون رؤوسهم لأعلى بحدة للتعبير عن الرفض. وعادة ما يصاحب حركة رفع الرأس عينان مغلقتان وحاجبان مرفوعان، بالإضافة إلى طقطقة اللسان. ونجد أيضًا أن هذه الحركة تستخدم فى أماكن أخرى مثل جنوب إيطاليا وصقلية، حيث انتقلت إلى هذه المناطق عن طريق اليونانيين القدماء الذين أسسوا هناك بعض المراكز التجارية فى الألفية الثانية قبل الميلاد[٣].

إذا قمـت بزيـارة لرومـا فى هذه الآونـة، فستجـد أن السكان هنـاك يستخدمـون حركة إيمـاء الرأس وهزها. ولكـن إذا انتقلت إلى الجنوب بمسافـة ٢٠٠ كيلومـتر أى إلى نابـولى، فستجـد أن السـكان هنـاك يستخدمون الإيماء للتعبير عن الموافقة، بينما يستخدمون إما هز الرأس أو رفعـه للتعبيـر عـن الرفض[٤]. إن حركة رفـع الرأس تتضمن تحريك الرأس حركة واحدة لأعلى، والتـى من الممكن بسهولة الخلط بينها وبين الإيمـاءة القصـيرة والتـى تبـدأ بتحريك الرأس لأعلى. ولكـى يتجنب الإيطاليـون الجنـوبيـون هـذا الخلط، نجـدهم يبـدأون الإيماء بالرأس

بتحريك الرأس لأسفل. وهم فى ذلك يشبهون اليونانيين الذين يحركون رأسهم حركة واحدة لأسفل للتعبير عن الموافقة. ونظرًا لأن إيماءة الإيطاليين الشماليين لا تتداخل مع أية إشارة أخرى، نجدهم لا يشغلون بالهم بالكيفية التى يبدأون بها إيماءاتهم سواء لأعلى أم لأسفل. وفى الواقع، عندما نلقى نظرة عن كثب، سنجد أن سكان الشمال يبدءون الإيماء فى أى اتجاه منهما[٥]. لذا، إذا أردت أن تلعب دور البروفيسور "هنرى هيجينز" فى مسرحية "سيدتى الجميلة" لتحدد بالضبط المكان الذى ينتمى إليه شخص إيطالى، يكفيك أن تلاحظ الطريقة التى يعبر بها عن موافقته باستخدام حركات الرأس. فإذا كان يبدأ هذه الإيماءات بالحركة لأسفل، فإنه إما أن يكون من الشمال أو الجنوب. ولكن إذا بدأها بالحركة لأعلى، فإنه لابد أن يكون من سكان الشمال.

أساليب التحية المعبرة عن الهوية

إن الطريقة التى يحيى بها الأشخاص بعضهم البعض من الممكن أن تساعد أيضًا على معرفة المكان الذى يأتى منه الشخص. فالمصافحة، على سبيل المثال، يمكن أن تختلف من ثقافة إلى أخرى من حيث اختلاف الأشخاص الذين تتم بينهم التحية، والمواقف التى يتم استخدامها فيها، والفترة التى تظل فيها الأيدى متشابكة ومدى القوة التى يهزون بها أيديهم أثناء المصافحة، والعديد من الجوانب الأخرى. ففى أفريقيا، تكون قبضة اليد أثناء المصافحة خفيفة للغاية، قد تستمر المصافحة لعدة دقائق يتبادل خلالها الشخصان المشتركان فى المصافحة المجاملات والاستفسارات عن الأقارب والمعارف. والمصافحة بين الأفريقيين فى الغرب تتضمن أيضًا بعض الحركات الزائدة مثل طقطقة الأصابع أثناء سحب الأيدى عند إنهاء المصافحة[٦]. ومن الممكن أن نعزو التغير الدائم

الذى يطرأ على عادات المصافحة فى المجتمعات الأفروأمريكية إلى الدور الرئيسى الذى تلعبه المصافحة فى هذه المجتمعات.

وعلى الرغم من أن الشعب الإنجليزى ساعد فى نقل طريقة المصافحة إلى أجزاء أخرى من العالم، فقد كانت المصافحة فى القرن السابع عشر لا تستخدم سوى فى الاتفاقيات التجارية[٧]. فلم تتحول المصافحة إلى تحية متداولة بين الأشخاص إلا بعد مرور فترة من الوقت، وبعدها بدأت تنتشر فى بعض الدول الأخرى. ووفقًا لما ذكره "تيودور ذيلدين" مؤلف كتاب *The French*، فقد انتقلت المصافحة من إنجلترا إلى فرنسا[٨]. والآن نجد الشعب الفرنسى يرتبط بعادة المصافحة بشكل قوى للغاية. فبينما نجد أن الزملاء فى الشعب الإنجليزى لا يتصافحون إلا عندما يصلون إلى العمل، فإن نظراءهم فى الشعب الفرنسى من الممكن أن يتصافحوا أكثر من مرة على مدار اليوم نفسه. والروسيون أيضًا يصافحون الشخص نفسه أكثر من مرة فى اليوم الواحد، وكذلك يفعل كل من الإيطاليين والأسبانيين. أما الإنجليز والألمان فهم على النقيض، حيث تقتصر المصافحة لديهم على بداية اللقاء وعند الرحيل - هذا إن تصافحوا من الأساس.

هناك أيضًا بعض الاختلافات فى الطريقة التى تتم بها المصافحة. فالفرنسيون - على سبيل المثال - يفضلون هز أيديهم مرة واحدة بشكل محكم، بينما نجد أن الإيطاليين يميلون إلى المصافحة عن طريق إحكام قبضتهم على يد الشخص الآخر. والقواعد الاجتماعية التى تتحكم فى تحديد الأشخاص الذين تتم بينهم المصافحة تختلف أيضًا من دولة إلى أخرى. فبينما يتصافح الأشخاص فى فرنسا بغض النظر عن جنسهم، نجد فى بريطانيا أن المصافحة تتم بشكل أكبر بين رجلين أكثر مما تتم بين رجل وامرأة أو بين امرأتين. وترجع غلبة المصافحة بين الرجال إلى تلك الأفكار المترسبة من الأيام التى كان يستخدم فيها الرجال المصافحة لعقد الصفقات التجارية.

عندما يحيى الأشخاص بعضهم البعض دون أى تلامس بينهم، فإنهم عادة ما يصاحبون تحياتهم اللفظية بإيماءة بسيطة الرأس. وقد طور الشعب البريطانى طريقته الخاصة فى القيام بذلك، وتتمثل فى "إمالة الرأس". ويتم القيام بهذه الحركة من خلال تغيير اتجاه الذقن إلى أحد الجانبين بينما يتم خفض أعلى الرأس إلى أسفل - أى أن هذه التحية تتم من خلال خفض الرأس مع إمالته فى الوقت نفسه. وهذه الطريقة فى أداء التحية عادة ما تربك الأشخاص الذين يزورون بريطانيا والذين عادة ما يتساءلون عما قد تعنيه هذه الحركة، إذ إن أصل هذه الحركة غير معروف إلى حد ما. فمن الممكن أن تُعزى إلى عادة جذب شعر مقدمة الرأس إلى الخلف، حيث كانت هذه الحركة تستخدم كإحدى الإشارات الدالة على الخضوع فى العصور الوسطى. وربما يرجع أصل هذه الحركة أيضًا إلى العادة البالية الآن التى تعتمد على رفع القبعة أو لمسها. وقد يرجع أصل هذه الحركة أيضًا إلى الغمز، لأنه يتضمن أيضًا إمالة الرأس بشكل لا إرادى إلى أحد الجانبين. كما أن الانطباع الذى يعطيه الغمز يمكن أن نجده أيضًا فى حركة "إمالة الرأس". وأخيرًا، من الممكن أن نعتبر حركة "إمالة الرأس" هذه حركة مهجنة - حيث إنها تجمع بين كل من خفض الرأس وإمالته، وكما عرفنا من قبل، فإن كلتا الحركتين تعبر عن الخضوع.

هناك شكل آخر من أشكال التحية يختلف من ثقافة إلى أخرى وهو التقبيل. إن عادة تقبيل أيدى النساء قد اختفت بشكل كبير، ولكن قبل الحرب العالمية الثانية كانت تستخدم على نطاق واسع فى أوروبا، خاصة فى بعض الدول مثل بولندا والمجر، تلك البلاد التى شكلت فيما مضى جزءًا من الإمبراطورية النمساوية المجرية. فإذا رأيت رجلاً يقبل يد امرأة فى هذه الأيام، فقد يكون ذلك ضربًا من المزاح. وإذا كان جادًا فيما يفعله، فربما يكون فى أصوله جزء يرتبط بشرق أوروبا.

أمـا تقبيل الوجنتين فيختلف جغرافيًّا مـن حيث عدد مرات التقبيل. فالإسكندنافيـون يميلـون إلى تقبيـل الوجنـة مـرة واحـدة، بينما يميل الفرنسيـون إلى التقبيل مرتين. أما فى هولنـدا وبلجيكا، فتجدهم عادة مـا يستخدمـون القبلة المتعـددة والتى تضم ثلاث قبـلات منفصلة على الأقـل. وفـى جميع هذه الـدول يمثل التقبيـل إحدى السمـات الأساسية لطقوس التحية. ونتيجـة لذلك، نجد أن كل شخص هناك يعرف عدد مـرات التقبيـل المتوقعـة والوجنة التى سيبـدأ بها. أما فـى بعض الدول الأخرى مثل بريطانيا وأستراليا وكندا والولايات المتحدة - والتى لا تزال فيهـا طرق التحية فى تطور مستمر - فيكـون هناك الكثير من التصادم بين أنوفهم عندمـا يحاولون تحية بعضهم البعض من خلال التقبيل. ولا تمثل المشاكل عقبة بالنسبة لسكان أيرلندا وويلز؛ لأن المجتمعات السلتية معروفة تاريخيًّا بعدم ارتياحها للتقبيل كعادة اجتماعية[٩].

وتعد المعانقة أيضًا من العادات الاجتماعية الآخذة فى الازدياد - ويرجع ذلك فى جزء منه إلى أن المعانقة لم تعد ذات دلالات سياسية، كما أنها صارت من العادات المقبولة بين الأشخاص للتعبير عن مشاعرهم. ولكن لا يزال هناك حتى الآن بعض الاختلافات الثقافية بين الأشخاص من حيث مواقفهم وآرائهم تجاه المعانقة. وفى هذا السياق، يروى "إدموند هيلارى" قصة اللحظة التى صعد فيها مع "تينزينج نورجاي" إلى قمة إيفرست، حيث وقفا فى مواجهة بعضهما البعض وهما شديدا الفخر بنفسيهما لأنهما أول من تسلق قمة أعلى جبل فى العالم. وعلى الطريقة الأنجلوسكسونية، قام "هيلارى" بمد يده ليحيى "تينزينج" الذى تجاهل يده تمامًا وأحاطه بذراعيه فى سرعة شديدة وقام بمعانقته[١٠]. ولقد كانت تلك بالفعل هى الطريقة المناسبة للاحتفال بإنجازهما هذا!.

حركات الوجه المعبرة

من الممكن التعرف على جنسية الشخص أحيانًا من خلال تعبيرات وجهه. ويشير البحث الذى أجراه "بول إيكمان" وزملاؤه إلى أن تعبيرات الوجه التى تصور المشاعر التى يمر بها الفرد - من سعادة وحزن وخوف ودهشة واستنكار وغضب - تعد من الأمور المعروفة والموجودة على مستوى العالم لدرجة توحى بأن العلاقة بين هذه المشاعر وتعبيرات الوجه المجسدة لها هى علاقة فطرية متأصلة[١١]. وعلى الرغم من ذلك توجد بعض الاختلافات الثقافية فى التقاليد التى تحكم التعبير عن المشاعر، بالإضافة إلى الاختلافات فى مدى إظهار هذه المشاعر، والمكان الذى يتم إظهارها فيه، والأشخاص الذين من الممكن إظهارها أمامهم، والتعبير المفصل لهذه المشاعر. فلقد لاحظ "بيردويستل" أن الابتسام فى الولايات المتحدة يظهر بشكل أكبر فى المناطق الواقعة فوق خط ماسون ديكسون من المناطق الواقعة أسفله، الأمر الذى جعله يستنتج أن الابتسام من العادات التى تعنى أشياء مختلفة بالنسبة لكل من سكان الولايات الشمالية والولايات الجنوبية[١٢]. وهذا لا يستتبع بالطبع أن الأشخاص الذين يبتسمون أكثر هم الأسعد، أو أن الابتسام يعنى لهم شيئًا مختلفًا عن هؤلاء الذين يبتسمون أقل. ولكن من الممكن أن يعنى ذلك أن التقاليد التى تحكم عملية الابتسام أو التعبير عن السعادة قد تختلف باختلاف المجتمعات.

لقد تم اكتشاف ذلك من خلال أبحاث "هنرى سيفورد" على تعبيرات الوجه فى فيرجينيا، حيث درس "سيفورد" بعض الصور والرسومات التاريخية فى كتب الحوليات. وعندما قام بمقارنة المادة المتوافرة لديه من فيرجينيا والمواد المتوافرة لديه من بنسلفانيا، اكتشف أنه فى فيرجينيا توجد لهجة تعتمد على تعبيرات الوجه[١٣]. وهذه اللهجة

تتكون من مجموعة من التعبيرات المتعددة التى تتضمن "شد الشفتين بشكل دائرى"، و"شد الشفتين مع زمهما". ففى هذين التعبيرين نجد أن العضلات الموجودة أعلى الفم وأسفله يتم شدها مما يجعل الشفتين مشدودتين معًا. وفى حركة الزم، نجد أن العضلات الموجودة فى جانبى الفم يتم شدها أيضًا، لذا، تأخذ الشفتان وضعى الشد والزم معًا. ولقد لاحظ "سيفورد" أنه منذ أن احتل الإنجليز ولاية فيرجينيا، ربما أصبحت تعبيرات الوجه التى تظهر على وجوه سكان هذه الولاية مستمدة من تلك التعبيرات التى كانت تظهر فى يوم من الأيام على وجوه البريطانيين.

منذ القدم والإنجليز مشهورون ببرود المشاعر. كما أنهم مشهورون بـ"تيبس الشفة العليا"، وقد كان المقصود بهذا الأمر - بوجه عام- الإشارة إلى أن الشخصية الإنجليزية الباردة المتسمة باللامبالاة، ولكن قد ينطبق هذا الأمر بالمثل على تعبيرات الوجه التى اعتاد الإنجليز إظهارها. فعادة ما يفضل الإنجليز الابتسام دون أن يظهروا أسنانهم، بالإضافة إلى أنهم يفضلون جذب جانبى الفم بشكل جانبى بدلاً من رفعهما إلى أعلى. وعندما يكون الوجه فى وضع استرخاء وهدوء، يميل الإنجليز إلى زم شفتيهم. ويعود هذا إلى القرن السادس عشر، عندما كان الفم الصغير من الأمور المحببة. ويمكن أن نلاحظ ذلك بوضوح فى اللوحات التى قام برسمها "هولبين" لـ"هنرى الثامن"، بل يظهر بشكل لافت للنظر فى لوحته التى تصور زفاف "هنرى" و"جين سيمور"، والتى كان يظهر فيها كل من الملك ومليكته المستقبلية وكل منهما يبتسم وهو يزم شفتيه بشدة[١١].

إن اللغة أيضًا تؤثر بشدة فى تشكيل تعبيرات الوجه. فاللغة الفرنسية، على سبيل المثال، تنطق بطريقة مختلفة تمامًا عن باقى اللغات. فالأشخاص الذين يزورون فرنسا عادة ما يعلقون على الطريقة غير المعتادة التى يحرك بها الفرنسيون أفواههم، وخاصة الطريقة التى

يـبرزون بها شفاههم عندما يتحدثون. ووفقًا لما ذكره "تيودور ذيلدين"، فـإن ذلك يعـود إلى أن اللغـة الفرنسية بها بعض الأصـوات التى تتطلب تدوير الشفتين أكثر من غيرها من اللغات الأخرى. فيذكر لنا "ذيلدين" أن "تسعة أصوات من ستة عشر صوتًا متحركًا فى اللغة الفرنسية يتطلب تدويـر الشفاه بشكل قوى، وذلك مقارنة بصوتين فقط من عشرين صوتًا متحركًا فى اللغة الإنجليزية (وجدير بالذكر أن اللغة الألمانية بها خمسة أصـوات متحركة فقط تتطلب تدويـر الشفتين معًا). كما أن درجة تدوير الشفاه فى اللغـة الفرنسية تكون أكبر بكثير، حيث إن الأصوات المتحركة التـى تتبـع الأصوات الساكنة عادة ما يجب الاستعـداد لنطقها قبل نطق الصوت الساكن"[15].

وهناك بعض الملاحظات ذات الصلة تم إجراؤها على اللغة الألمانية. فلقد اهتم "روبرت زاجونك" وزملاؤه كثيرًا بالفكرة القائمة على أن أصوات الكلام المختلفة يختلف تأثيرها أيضًا على تدفق الدم إلى المخ مما قد يؤثر بدوره على الحالة المزاجية للشخص. ولاختبار مدى صحة هذه الفكرة، طلب من مجموعة من الأشخاص الذين يتحدثون الألمانية أن يقرأوا إما قصة تتضمن الكثير من الصوت Ü أو القليل من الصوت نفسه[16]. وقد وجد أن المشتركين فى هذه التجربة الذين قرأوا القصة المتضمنة للكثير من هذا الصوت كانت جباههم أكثر سخونة من الآخرين، كما جاء تقييمهم لبطل هذه القصة أقل إيجابية. وبالتالى اعتمد المسئولون عن هذه الدراسة على هذه النتائج فى تدعيم فكرة أن هذا الصوت يؤثر بالفعل على تدفق الدم إلى المخ، والذى يؤثر بدوره على الحالة المزاجية للفرد.

وعلى الرغم من أن النتيجة التى تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة لم يتم التوصل إليها مرة أخرى بعد ذلك، فقد اكتشف علماء النفس أن الوضعيات التى يأخذها الفم أثناء التحدث من الممكن أن تؤثر

على الحالة المزاجية للأشخاص بطرق أخرى. فعلى سبيل المثال، نجد أن الأشخاص الذين يطلب منهم وضع قلم رصاص بين أسنانهم أثناء مشاهدة أحد أفلام الكرتون (والذين يحاكون بذلك دون قصد منهم وضعية الفم الممتد التى تظهر أثناء الابتسام) قد يجدون الكرتون أكثر إمتاعًا من الأشخاص الذين يضعون القلم بين شفتيهم أو فى أيديهم. ومن ثم نجد أن هذه الدراسة تدعم "نظرية ردود أفعال الوجه" - أى أن الحالة المزاجية للأشخاص من الممكن أن تتشكل وفقًا لتعبيرات الوجه التى يُظهرونها[١٧].

الحركات المعبرة من خلال المحادثة

يختلف الاهتمام بالمحادثة والتحمس لها بشكل كبير باختلاف الدول. فطالما تميز الفرنسيون بكثرة الثرثرة وذلك على عكس الإنجليز. فلقد أوضح د. "جونسون" أن "الفرنسى لابد أن يتكلم بشكل دائم، سواء كان يعرف أى شىء عن الموضوع أم لا؛ أما الإنجليزى فيؤثر الصمت، عندما لا يجد شيئًا ليقوله". من الشعوب الشهيرة أيضًا بالثرثرة الإيطاليون والأيرلنديون. وعلى النقيض تمامًا يوجد الفنلنديون والسويديون الذين يقطنون الشمال، الذين يستمتعون بالتواجد مع الآخرين دون التفوه بكلمة.

إن ارتباط الفنلنديين بالصمت يظهر أيضًا فى الطريقة التى ينظمون بها المحادثات التى تدور بينهم. فعلى الرغم من أن الفنلنديين لديهم مجموعة كبيرة من الإشارات الصوتية التى يمكن أن يستخدموها كإشارات تجاوب غير مباشرة عندما يلعبون دور المستمع، فإنهم يفضلون بدلاً من ذلك استخدام الإشارات المرئية، مثل الإيماء، لتشجيع المتكلم على الاستمرار وإظهار استيعابهم لما يقول. إن تجنبهم لاستخدام إشارات التجاوب السمعية غير المباشرة يضمن أن الشخص الوحيد

الـذى لديـه أى شىء ليقوله هـو الشخص الذى يشغـل دور المتحدث. إن هذا الأمر من شأنه أيضًا أن يجعل المحادثات الفنلندية تبدو أكثر رسمية وتكلفًا كما أنها تبدو أحادية الجانب - الأمر الذى يجعل الغرباء المعتادين على إرسال واستقبال إشارات التجـاوب السمعية غير المباشرة يشعرون بعـدم الراحـة فى ذلك النوع من المحادثات. وممـا يعزز ذلك حقيقة أن المحادثات الفنلندية لا تحتوى سوى على القليل جدًا من المداخلات. ومن ثم، فإن الغرباء عندما يتحدثون مع أحد الفنلنديين، يتولد لديهم انطباع بأنـه لا يرغب فى شغل دور المتحدث وأنه غـير منتبه لما يقولونه ولا يهتم بالأمر على الإطلاق[18].

ومن النادر أن نجد مثل هذه الظاهرة فى إيطاليا، حيث تكون المحادثة متاحة للجميع. فالمحادثات الإيطالية عادة ما تأخذ شكل المباراة، خاصة عندما تدور بين مجموعة من الأصدقاء. وفى مثل هذه الحالات، عادة ما يركز المتحدث عينيه على المستمع بينما ينظر المستمع بعيدًا. وهذا بالطبع عكس ما نجده فى بعض الدول الأخرى، حيث نجد أن المستمع ينظر بشكل أكثر تركيزًا إلى المتحدث مما يفعل المتحدث. ففى المحادثة الإيطالية، من غير المعتاد أن نجد المستمع ينظر حوله، الأمر الذى يبعث على الملل، بينما نجد أن المتحدث دائمًا ما يتحرك حتى يكون أمام المستمع، كما أنه يستخدم يديه فى محاولة منه لجذب انتباه المستمع.

إن عمليـــة تبـــادل الأدوار فـى إيطاليـــا تأخـذ شكـــل "نمـوذج الصدفـة" - ولقد أطلق عليـه هذا الاسم بعد المشهـد الشهير فى رواية "ويليـام جولدينـج" *Lord of the Flies*، عندمـا تُـرك مجموعـة من الصبيـة الإنجليز فى جزيرة نائية[19]. ففـى أول لقاء لهم على الجزيرة، بـدأ الصبية يتحدثون جميعهم فى وقت واحـد، لذا وضعوا قاعدة تنظم هـذا الأمر، حيث اتفقوا على أنه منذ هـذه اللحظة فصاعدًا لن يتحدث سـوى شخص واحد فى كل مرة - وهـو الشخص الذى يمسك بالصدفة

الكبيرة التى وجدوها على شاطئ الجزيرة. إن المحادثة الإيطالية تتطابق كثيرًا مع نموذج الصدفـة، ولا يرجع ذلك إلى أن الإيطاليين يرغبون فى التخلص من الكلام المتداخل - لأنه لا توجد فرصة كبيرة من الأساس لحدوثه - ولكن لأن الشخص الذى يحرك يديه فى الهواء هو الذى يأخذ دور المتحدث.[٢٠]

ففى إيطاليا، إذا أراد المتحدث أن يحافظ على دوره فى الحديث، فإنه يحتاج إلى ضمان أن يديه تتحركان فى الهواء وأنهما تشيران إلى الشخص الآخر وتسترعيان انتباه هذا الشخص. وعلى الجانب الآخر، نجد أن المستمع لا يصدر الكثير من إشارات التجاوب غير المباشرة، ويرجع ذلك فى جزء منه إلى أن المتحدث لا يحتاج إلى كل هذا القدر من التشجيع للاستمرار فى التحدث، كما أن المستمع أقل حرصًا على الاستمرار فى هذا الدور ومن ثم لا يهتم بمنح المتحدث المزيد من الدعم. وفى المحادثات الإيطالية أيضًا نجد أن المستمع عادة ما لا يظهر عدم تقبله للحديث عن طريق النظر بعيدًا أثناء تحدث الشخص الآخر. وفى بعض الأحيان يخلق هذا ما هو أشبه بمشهد مسرحى، حيث يكون المتحدث متحمسًا للحديث ويحاول جذب المستمع عن طريق الإشارة بيده بشكل مفرط، بينما يرفض المستمع الإقرار بهذا الوضع عن طريق عدم تركيز انتباهه على المتحدث. ولكى يظهر المتحدث إصراره على الاستمرار فى التحدث، فإنه يحتاج إلى الاستمرار فى رفع يديه وضمان أن المستمع لا يرفع يديه هو الآخر ومن ثم يستطيع المتحدث المطالبة بحقه فى هذا الدور. عندما زرت إيطاليا لأول مرة، اندهشت بالفعل من كثرة تلامس الأشخاص مع بعضهم البعض أثناء الحديث. فعندما يكون هناك شخصان يتحدثان معًا وأرى المتحدث يلمس ذراع المستمع، كنت أفترض أن هذا يعد نوعًا من التعبير عن الود والعاطفة. ولكن هذا غير صحيح، فما فشلت فى ملاحظته فى البداية هو أن الغرض من

هـذه اللمسات هو السيطرة. فالهدف منها ليس طمأنة المستمع - بل هى مصممة للمساعدة على الاستيلاء على دفة الحديث من خلال التأكد من أن المستمع لن يستطيع رفع يده إلى أعلى!

وعندما يريد الإيطاليـون التنازل عن دور المتحدث، يقومون ببساطة بخفض أيديهم. فهذه الحركة تشير إلى أنـه لم تعد لديهم أية رغبة فى مواصلة التحدث. وهناك حركة أخرى يستخدمها الإيطاليون للتعبير عن انتهـاء دورهم فى الحديث تتمثل فى هـز الكتفين. وهذه الحركة شديدة الشبـه فى المعنى بالتعبـير "لا أعرف"، والـذى يستخدمه المتحدثون فى أماكن أخرى من أجل الإشـارة إلى انتهاء دورهم فى الحديث. والمستمع الـذى يريـد التحـدث يستطيـع أن يحقق ذلـك إما عن طريـق مقاطعة المتحدث أو جذب ذراعه إلى أسفل، بينما يقوم هو بتحريك يده إلى أعلى. أمـا المستمع الذى يريد الإشـارة إلى أنه لا توجد لديه رغبة فى التحدث، فيمكنـه ذلـك من خلال إبقاء ذراعيه مطويتـين أو عن طريق وضع يديه خلف ظهـره. فهذه الحركة تعد إشارة إلى "عـدم الرغبة فى التحدث"، حيث تشير إلى أن المستمع ليس فى موقع يؤهله للبدء فى التحدث. فكيف يمكنه أن يتحدث إذا كانت يداه مختبئتين؟

حركات اليد المعبرة

من الممكن التعرف على جنسية شخص ما من على بُعد، وذلك من خلال ملاحظـة الطريقـة التى يستخدم بهـا يديه. ويرجع ذلـك فى جزء منه إلى أن بعضـ الشعوب تميل إلى الإشـارة بالأيدى بشكل أكبر من البعض الآخـر. ولـو أن هناك قائمة منافسة لتحديد أكـثر الشعوب اعتمادًا على الإيمـاء وحركة اليـد، لاحتل الإيطاليون المرتبـة الأولى فى هذه القائمة. إن كشف هوية الإيطاليين عن طريق استخدامهم المفرط للإيماء وحركة



الحركات المعبرة من خلال المحادثة. يعتمد الإيطاليون على أيديهم في جذب انتباه الشخص الآخر والاحتفاظ بدور المتحدث أثناء المحادثات.

اليـد يعـود إلى زمـــن طـويل. ففـى عـــام ١٥٨١، لاحـــظ مـؤلف كتاب *A Treatise of Daunces* أن "الإيطـالى يمــزج كلامــه بالعديـد مــن الإشــارات والحــركات، حتى أنــه إذا رآه شخص إنجليــزى من على بُعد دون أن يسمع كلامه، لحكم عليه بأنه شخص قد فقد صوابه أو أنه يمثل دورًا كوميديًّا على المسرح". وعلى النقيض تمامًا، لاحظ المؤلف أن الألمان عندما يتحدثون أو يلقون خطبة ما فإنهم يبدون وكأنهم مصابون بالشلل من فرط عدم الحركة"[٢١].

هنــاك اعتقاد بأن الشعوب التى تتسم بكـثرة الإشارة والإيماء دائمًا مــا تكون مفعمــة بالحيوية والنشــاط وأن الشعوب التى قلمــا تومئ أثناء الحديـث مثل الشعــب الإنجليزى دائمًا ما تكون كتومــة وغير معبرة عن عواطفهــا. ولكن هــذا الأمر ليس صحيحًا كليةً. فمــن المقبول بشكل عام حتـى من قبـل الإنجليــز أنفسهم أنهم ليســوا شعبًا معبرًا، كمــا أنهم لا يستخدمــون الإيمــاءات والإشــارات للتوضيح. ولكن كانــت هناك بعض الأوقــات لعبت فيهــا الإشارة المعــبرة دورًا كبيرًا فى حياتهــم. فلقد كان الإلمام الكامـل بوضعيات الجسم والإشارات يعد أحد الشروط الأساسية اللازم توافرها لدى جميــع الممثلين فى عصر الملكة "إليزابيث"، كما أن مسرحيات "شكسبير" كانت مليئة بالعديد من الإشارات إلى الوضعيات وحركات اليد المعبرة. كما أن لوحات الرسام البريطانى "هوجارث" التى كانت تصور مشاهد من الحياة الإنجليزية توضح أن الإيماءات وحركات الجســم كانت مــن الأمــور الشائعة فــى القــرن الثامن عشــر، ولم تكن مقصــورة على فئات معينة من المجتمع، بـل إن الأسلوب الرفيع للخطابة الــذى كان يظهر فــى البرلمان فى القــرن التاسع عشــر كان يعتمد أيضًا على تحريك اليد بشــكل مفرط. فى أثناء هذه الفترة، ظهر أسلوب أكثر رزانــة للسلوك الاجتماعــى وبدأ فى الانتشار، كما بــدأ الإنجليز يفقدون اهتمامهم بالإيماء والإشارة أثناء الحديث"[٢٢].

تاريخيًا، نجد أن الفرنسيين يتحركون فى الاتجاه المعاكس للإنجليز. فالفرنسيون معروفون بتحمسهم الشديد للإيماء والإشارة أثناء الحديث، ولكن لم يكن الوضع كذلك أثناء القرن السادس عشر. فقبل وصول "كاثرين دى ميديسى" إلى فرنسا لتتزوج من "هنرى الثانى"، كان رجال الحاشية الملكية قليلاً ما يستخدمون الإيماء والإشارة أثناء الحديث، حيث كانوا يعتبرون منظر تحريك الذراع من المناظر السوقية التى لا تُرى إلا بين العامة، ولكن مع عصر عودة الملكية، صار الشعب الفرنسى من الشعوب التى تعتمد على الإيماء والإشارة وظلت كذلك منذ ذلك الحين.

عند مقارنة شخص إيطالى بآخر فرنسى، سنلاحظ أن الإشارات المعبرة لكل منهما تختلف عن الآخر بأكثر من طريقة. ففى البداية، نجد أن الإيطاليين يحركون أيديهم أكثر من الفرنسيين. ولكن ما هو أكثر تعبيرًا هو الأوضاع التى تكون عليها الأصابع أثناء الإشارة باليد. وكقاعدة عامة، نجد أن الفرنسيين يفضلون استخدام وضعية اليد المفتوحة، بينما يفضل الإيطاليون "إحكام قبضة اليد". ففى هذه الوضعية، يتم الضغط على الإبهام والسبابة فى مقابل بعضهما البعض أو ضم أطراف الأصابع الخمسة مع بعضها البعض. هناك دليل آخر يمكن من خلاله الكشف عن جنسية الأشخاص وذلك عن طريق إيقاع الإيماء - فالحركات الفرنسية تميل إلى أن تكون ضعيفة وفاترة وثابتة الإيقاع. أما الحركات الإيطالية فتكون منفصلة ومتنوعة الإيقاع. هناك أيضًا هندسة الإيماء - ويقصد بها الحيز الذى تتحرك فيه اليد أثناء الإشارة والإيماء بها. وفى هذا السياق، نجد أن الفرنسيين يميلون إلى قصر حركاتهم على اليد والساعد، بينما يستخدم الإيطاليون بالإضافة إلى ما سبق العضد. ونتيجة لذلك، نجد أن الحركات والإشارات الإيطالية معبرة بشكل أكبر وغير متحفظة على الإطلاق.

هنــاك مجموعــة أخرى مــن الشعــوب مثل أقليــات أوروبــا الشرقية يستخدمــون الإشــارات والإيمــاءات بشــكل كبــير، ولكنهــم يستخدمون حــركات متحفظة. فلقــد لاحظ "ديفيد إفرون" الــذى أتم دراسة خاصة عــن الإشــارات المستخدمة فــى نيويورك أثنــاء الحرب العالميــة الثانية، أنــه عندمــا كان الأشخاصــ الذين ينتمــون إلى أقليات أوروبــا الشرقية يستخدمــون الإشــارة والإيمــاء كانــوا يميلــون إلى ثنى مرفقهــم وجعل ذراعهــم قريبة من صدرهــم - وعلى الرغم من أنهــم يحركون أيديهم دائمًــا، فقد كانت لا تبتعد أبدًا عــن أجسامهم[٢٣]. وعادة ما يكون هذا هو الأسلوب الــذى يستخدمه الأشخاصــ الذين يشعرون بأنهــم أقليات فى مــكان ما. فهم يريدون الاتصال ببعضهم البعض، ولكنهم يخشون تقليل دفاعاتهــم. لذا، نجدهــم يحركون أيديهــم فى حريــة، إلا أن الذراعين والمرفقــين تكون فى وضع متحفظ وذلك لحمايــة الجسم من أى هجوم. إن الحــركات الدفاعية المتحفظة التى تستخدمها هذه الأقليات تأتى على النقيض تمــامًــا من الإشارات والحركات التــى يستخدمها الإيطاليون والتــى تتميز بالتنوع الكبير. فنظرًا لأنــه لا يتم ثنى المرفق، نجد أن اليد حرة الحركة حتــى أنها تستطيع قطع شوط كبير بعيدًا عن الجسد، ومن ثم يكون أداء هذه الحركات أكثر إمتاعًا.

هنــاك أيضًا اختلافات بين الشعوب فيمــا يتعلق بالمعنى المرتبط بكل حركة مــن هذه الحركات. إن حركة "رفع الإبهــام" التى يعتبرها معظم الأشخاصــ إشارة معبرة عن الاستحسان أو الحظ الجيد، لا تحمل دائمًا هــذه الــدلالات الإيجابية. ففى اليونان وأجزاء مــن أستراليا حيث توجد مجتمعــات كبيرة مــن اليونانيين، تعــد حركة رفــع الإبهام إهانــة. فإذا كنــت تخطط للسفر إلى بــلاد اليونان، فإنه من المهم ذكر دلالة مثل هذه الحركات[٢٤]. فيمكنك أن تفعل أى شىء لإيقاف سيارة مقتربة إلا أن ترفع إبهامك، وإلا لن تركب أبدًا!

هناك إشارة أخـرى عرضة لأن يساء تفسيرها، وهى الحركة المهينة اليونانية الشهيرة المعروفة باسم moutza. وتتم هذه الإشارة عن طريق بسط الأصابع وتوجيه راحة اليد إلى الشخص المراد إهانته. وتعود أصول هـذه الحركة إلى العادة البيزنطيـة القديمة المتمثلة فى سحب المجرمين مكبلـين بالأغلال فـى الشوارع، بينما يقـوم العامة بالتقـاط القاذورات والقمامـة لكى يقذفوا بها فى وجوههم. ومن حسن الحظ أن هذه العادة المهينـة قد انتهت منذ وقت طويل. أما حركة moutza فلا تزال موجودة حتـى الآن وتستخـدم كإهانـة كبـيرة وعادة مـا تكون مصحوبـة ببعض التعبيرات المهينـة مثل "اذهب إلى الجحيم!". أمـا بالنسبة للأشخاص الغربـاء عن هذا المجتمـع، فسنجد أن هذه الحركة تبـدو كعرض بسيط للأصابـع الخمسـة، ومن ثم فإنه مـن الممكن تفسيرها علـى أنها إشارة معـبرة عـن الرقم "٥". ولقـد أشيع أن سـوء الفهم هذا قـد حدث منذ عـدة سنوات عندما كان نادى كرة القدم الإنجليزى نوتينجهام فوريست يلعـب أمام أحد النـوادى اليونانية فى أثينا[٢٥]. ولقد نقـل أحد المراسلين الرياضيـين للصحف البريطانيـة أن مجموعة من المشجعين من الشباب اليونانيـين قد اقتربوا من الحافلة التى تقل اللاعبـين الإنجليز وأشاروا بأيديهـم لمـا يتوقعونـه للنتيجة النهائية لهـذه المبـاراة - خمسة أهداف مقابـل لا شـىء. ولكن مـا لم يكن يعرفه هـذا الصحفـى المسكين هو أن هـذه الحركة التى قام بها المشجعون كانت تعبر عن إهانة كبيرة، وليست مجرد توقع مسبق لنتيجة المباراة.

هنـاك سوء تفاهم مماثل مـن الممكن أن يحدث من خـلال الإشارة المعـبرة عن النصر والتى تأخذ شكل الحرف الإنجليزى "V" والتى تعنى النصـر. وهذه الحركة تتم، كما يعرف معظمنـا، عن طريق الفصل بين إصبعى السبابة والوسطى مع جعل باقى اليد فى شكل قبضة وبسط راحة

اليـد فى اتجاه شخص الآخر. وفى معظـم البلاد، نجد أن وضعية راحة اليـد ليست مهمة، فمن الممكن التعبير عـن إشارة النصر مع جعل راحة اليـد مواجهة للأمـام أو الخلف. ولكـن هناك بعض الـدول مثل اليونان والمملكـة المتحدة، تهتـم بشكل كبـير بوضعية اليد. ففـى اليونان، يوجد شكل مصغر للحركة السابقة المعروفة باسم moutza، حيث لا يتم بسط سوى إصبعى السبابة والوسطى، بينما تكون راحة اليد مواجهة للشخص الآخر من الأمام، وهذه الحركة المعبرة عن الإهانة تكون فى بعض الأحيان مصحوبـة ببعض التعبيرات المهينة مثـل "اذهب إلى الجحيم!". إن هذه الحركـة المصغرة تشبه للغايـة علامة النصر المنسوبـة إلى "تشرشل"، حيث تكون راحة اليد موجهة إلى الأمام. لذا يلجأ اليونانيون عند التعبير عـن إشارة النصر إلى جعـل راحة اليد موجهـة إلى الخلف، وذلك لكى يتجنبـوا أى التباس. وعلـى الرغم من ذلك، تتماثل هـذه الإشارة تمامًا مـع الإشارة البريطانية الشهيرة التى تعبر عن الإهانة وتأخذ أيضًا شكل الحرف V. فالبريطانيـون عند إهانة بعضهم البعض يستخدمون إشارة حـرف الـ V مع جعـل راحة اليد موجهـة إلى الخلـف. إن اختيار كل من البريطانيـين واليونانيـين للإشـارة نفسها من أجل التعبـير عن دلالتين مختلفتـين من الممكن أن يقود بسهولة إلى سوء فهم على المستوى الدولى - فعندما يؤدى اليونانى إشارة حرف v مع توجيه راحة اليد إلى الخلف، فإنـه يعتقـد بذلك أنه يعبر عن النصر، أمـا البريطانى فسيظن أن هذه إهانـة. وعندما يتم استخدام الإشارة نفسهـا ولكن مع توجيه راحة اليد إلى الأمام، فسيصبح الموقف معكوسًا تمامًا، حيث سيظن البريطانى أن هذه الإشارة معبرة عن النصر، بينما سيظن اليونانى أنها إهانة موجهة له[٢٦].

هنـاك بعضـ الإشـارات المعـبرة التـى يقتصـر استخدامهـا علـى دولـة واحـدة دون غيرها من الـدول، بل إن هناك بعضـ الإشارات التى

يقتصر استخدامها على منطقة معينة داخل نطاق الدولة. وتوجد أيضًا بعض الإشارات التى يمتد استخدامها بين عدد كبير من الدول، ومنها الإشارات المعبرة عن تقديم الشراب. فعندما يعرض عليك أحد الأشخاص تناول مشروب عن طريق محاكاة فعل الشرب نفسه، فإن هذه الطريقة ستمكنك فى الغالب من تحديد هوية الشخص ويتم ذلك ببساطة من خلال النظر إلى الوضعية التى تأخذها الأصابع. فمثلاً نجد أن الأشخاص الذين ينتمون إلى دول معروفة بتناول نوع معين من المشروبات الكحولية يستلزم الإمساك بالكوب بطريقة محددة يميلون إلى محاكاة فعل الشرب عن طريق لف أصابع اليد حول كأس متخيل من هذا المشروب، بحيث تكون الأصابع الأربعة ملفوفة حول الكأس فى مواجهة الإبهام، كما فى بريطانيا وألمانيا وهولندا وبلجيكا. وهناك بعض الدول الأخرى تتناول نوعًا آخر من المشروبات الكحولية والذى يستلزم طريقة أخرى للإمساك بالكأس مثل روسيا وأوكرانيا وبولندا. ففى هذه الدول يحاكى الأشخاص الطريقة التى يمسكون بها الكأس القصيرة الخاصة بهذا المشروب. وفى هذه الطريقة، نجد أن إصبعى اليد الأول والثانى يكونان فى مواجهة الإبهام، أما اليد نفسها فتميل بسرعة مرة أو اثنتين ناحية الفم وذلك لمحاكاة فعل سكب محتويات الكأس داخل الحلق. وهناك دول أخرى تتناول نوعًا آخر من المشروبات الكحولية مثل فرنسا وإيطاليا وأسبانيا، وفى هذه الدول يقوم الأشخاص بمحاكاة شكل زجاجة هذا الشراب، حيث يقبضون أيديهم، بحيث يكون الإبهام ممدودًا فى اتجاه الفم. وفى بعض الأحيان، يتم القيام بهذه الإشارة من خلال رفع اليد أعلى الفم، وكأن عنق "الزجاجة" التى تتم محاكاتها موجه إلى أسفل. إن هذا الفعل بالطبع يحاكى العادة القديمة للشرب من الزجاجات المصنوعة من الجلد، حيث كان يتم وضع الزجاجة على

الـرأس لينبثـق منـها الشراب إلى داخل الفم. لذا، نجد أن هذه الإشارة المعبرة عـن تناول هذا النوع من المشروبـات الكحولية تعد من الحركات المعـبرة التراثيـة - أى أن أصول هـذه الإشارة تعـود إلى إحدى العادات القديمة التى لم تعد تستخدم الآن.

إن المقارنة بين الجنسيات المختلفة توضح أن البعض يستخدم الإيماء والإشـارة أثناء الحديـث أكثر من البعض الآخـر، بالإضافة إلى أن هذه الجنسيـات يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات كبيرة. المجموعة الأولى تتضمـن سكان الشمـال - وتضـم السويديين والفنلنديـين والنرويجيين والدانماركيـين - الذيـن لا يستخدمـون سوى القليل جدًّا مـن الإشارات أثنـاء الحديث، حيث إنهم يجهلـون لغة الإشارة مقارنة بالدول الأخرى. وهـذه المجموعـة تضم أيضًـا بعض الدول الأخـرى مثل اليابـان وكوريا والصـين، والتى لا تستخـدم لغة الإشارة إلا نادرًا. أمـا المجموعة الثانية فتضم البريطانيـين والألمان والهولنديين والبلجيكيين والروسيين والذين يعتمـدون علـى الإشـارة والإيمـاء أثناء الحديـث، ولكن بشـكل معتدل. فالأشخاصـ الذين ينتمون إلى دول هذه المجموعة لا يستخدمون الإشارة بأيديهم إلا إذا شعروا بالتحمس الشديد أثناء الحديث أو كانوا يحتاجون إلى التواصـل عبر مسافة بعيـدة، أو إذا كانت هناك حاجة إلى تهديد أو إهانـة بعضهم البعض. والمجموعة الثالثة مـن الشعوب تضم الإيطاليين والفرنسيـين واليونانيين والأسبانيين والبرتغاليين، كما تضم أيضًا بعض شعـوب أمريكا الجنوبية مثـل الأرجنتين والبرازيل، الذيـن تأثروا بشدة بالعادات والتقاليد الخاصـة بالشعوب الإيطالية والبرتغالية والأسبانية. إن هـذا التصنيف يصلح بشكل جيد فـى الدول الموحدة ثقافيًّا أو الدول متعـددة الثقافـات. ولكنـه لا يصلـح بالشكل نفسـه فى الـدول متعددة الأعراق مثل الولايات المتحدة، لأن هناك بعض المجموعات العرقية داخل

الدولــة من الممكن أن تكون أكثر استخدامًــا للحركات والإشارات المعبرة أكثر من غيرها من المجموعات الأخرى. وهذا الأمر يدل على أن الثقافة تلعب دورًا أكبر بكثير من الجنسية فى تشكيل سلوك الأشخاص.

هنــاك بعض الحــركات المعبرة المعروفة على مستـوى العالم، وهنـاك حــركات أخــرى محلية معروفة فــى بعض الــدول دون الأخــرى. وتظهر الحــركات المعــبرة العالميــة نتيجــة للطبيعــة البيولوجيــة المشتركــة بين الأشخــاص. فعــلــى سبيل المثال، نجد أن تحديق العين تعبيرًا عن شعور الفرد بالخوف يعد من السمات الفطرية المتأصلة فى تكوين البشر، ولذا نستطيــع أن نجدها فــى كل قارة من قــارات العالم. ولكــن هناك بعض الحركات المعبرة المنتشرة بشكل كبير فى العالم، ولكن لا يرجع ذلك إلى تأصلها فى الطبيعة البشريــة، ولكن لأنها اقتبست ونقلت بين الأشخاص فــى مختلف أنحاء العالم. فعلى سبيل المثال، نجــد أن الشباب فى جميع دول العــالم تقريبًا يرتدون الخوذات الخاصة برياضة البيسبول موجهين إياهــا إلى الخـلـف، وهـذا الأمر ليــس له أية علاقــة بالطبيعة الفطرية للأشخـاص - وإنمــا هو جزء من الثقافة السائدة. أما الحركات المعبرة التى يقتصر استخدامها على مجموعات معينة من الأشخاص، فهى تعود أيضًا إلى العادات الثقافية التى يتم وضعها، ولذا تعد أكثر قابلية للتغيير مــن الحــركات المرتبطــة بالطبيعة البيولوجيــة للأشخاصــ. وفى بعض الأحيــان، قد يكون مــن الصعب للغايــة التمييز بين الحــركات المنتشرة بشــكل عالمى والحــركات المحلية المقصــورة على مناطــق بعينها، علاوة علــى أنه فى حالة غياب الدليل علــى النقيض، من الممكن أن نفترض أن الــدلالات المرتبطة لدينا بأفعال معينة قد تكون مماثلة للدلالات المرتبطة عنــد أشخاص آخرين فى أجزاء أخرى من العالم بالأفعال نفسها. ولكن كمــا عرفنا فيمــا سبق، هنــاك حــالات عديدة يقوم فيهــا الأشخاص فى

مختلـف أنحاء العـالم بإضفاء معانٍ مختلفة تمامًا علـى الأفعال نفسها. فإذا تجاهلنا هذه الحقيقة، يصبح من السهل أن يحدث سوء تفاهم بين الجنسيـات المختلفة. وعلى الرغم من وجود بعض حـالات سوء التفاهم التـى قد لا تؤثر بشكل كبير، بل إنها قد تكون مثيرة للضحك، فإن هنـاك حالات أخرى قد تكون لها عواقب وخيمة غير محمودة الأثر.

١٢. طرق التدخين المعبرة

إن الطريقة التى يدخن بها الشخص عادة ما تخبر بالكثير عن شخصيته، والمشاعر المسيطرة عليه، والانطباع الذى يريد تركه فى نفوس الآخرين عن نفسه. فالتدخين ملىء بالحركات المعبرة عن المدخن، وموقفه تجاه التدخين وعلاقته بالأشخاص الآخرين. ومن خلال تعلم فك شفرة هذه الحركات المعبرة، نستطيع أن نحدد ما يقوله المدخنون عن أنفسهم - من حيث جنسيتهم، وصفاتهم الشخصية، وحالتهم الذهنية والأهداف التى يطمحون للوصول إليها حتى وإن كانوا هم أنفسهم لا يدركونها. فإذا كنت مدخنًا، فإن استيعاب هذه الحركات المعبرة سوف يساعدك على إدراك نوعية الرسائل التى تبعث بها من خلال ممارسة هذه العادة السلبية وما يكشفه أسلوبك فى التدخين عن شخصيتك للآخرين.

إن الدراسات العلمية التى أجريت على أسلوب التدخين - والتى تعرف باسم "طبوغرافيا التدخين" - قامت بدراسة طرق التدخين بشىء من التفاصيل[١]، حيث تناولت هذه الدراسات الوقت المستغرق فى تدخين سيجارة أو سيجار، وعدد الأنفاس المستنشقة، والوقت الذى يستغرقه كل نفس من هذه الأنفاس، وحجمه، والمدة التى يظل فيها الدخان داخل الفم قبل استنشاقه، والسرعة التى يتم استنشاقه بها والمدة التى يظل

فيهـا الدخان داخل الرئتين، والفترات الفاصلة بين الأنفاس المتتالية. إن تنوع هذه السمـات واختلافها يخبرنا بالكثير عن طريقة التدخين وكيف ينظم المدخنون الجرعات التى يحصلون عليها من النيكوتين. علاوة على ذلك، نجد أن الطريقة التى يشعل بها الأشخاص السيجارة أو السيجار، والطريقـة التـى يمسكونها بها، والكيفية التى يضعـون بها السيجارة فى أفواههـم، وما يفعلونه بين كل نفس وآخـر - كل هذه السمات توفر دلائل عن الانطباع الذى يحاول المدخن تركه فى نفوس الآخرين.

إن المحـاولات العلميـة لفهـم سبـب جاذبيـة التدخين عـادة ما تتم صياغتها فـى مصطلحات كيميائية بحتة. وعلى الرغم من ذلك نلاحظ أن معظـم التدخين يتم الاستمتـاع به فى صحبة مجموعة من الأشخاص الآخريـن، ولذلك فـإن التدخين يتأثر بشدة بالانطبـاع الاجتماعى الذى يحاول المدخنون تركه لدى الآخرين.

الطرق المعبرة للإمساك بالسيجارة

إن أغلبيـة الوقت الذى تكـون فيه السيجـارة (أو السيجار) مشتعلة يمر دون تدخينهـا - إذ إنها إما أن تترك فـى الفم دون استنشاق دخانها، أو يتـم وضعها فى مرمـدة السجائر، أو الإمسـاك بهـا. وهنـاك ثلاث طرق أساسية للإمساك بالسجائر تتمثل فى: طريقة "الكماشة" وطريقة "رمى الأسهـم" وطريقة "محاكاة حركة الساقـين". ففى الطريقة الأولى، يتم وضـع السيجار أو السيجارة بين الإصبعـين السبابة والإبهام، أما طريقة "رمى الأسهـم" فتعتمد على الإمساك بالسيجارة بـين الإبهام والسبابة والوسطـى، وهى بذلك تشبه الطريقة التى نمسك بها السهم عند إلقائه علـى لوحـة الأسهم. وفى الطريقـة الثالثة، يتم الإمسـاك بالسيجارة أو السيجار بين السبابة والوسطى، أى يتم وضعها بين الإصبعين اللذين يتم

استخدامهما عند محاكاة طريقة المشى باستخدام اليد.

بشكل أساسى، توجد طريقتان للإمساك بأى شىء باستخدام اليد: "القبضة القوية"، "والقبضة الثابتة"[٢]. فى "القبضة القوية"، يلتف الإبهام والأصابع الأربعة حول الشىء، بينما فى "القبضة الثابتة" لا تستخدم جميع أصابع اليد وإنما يستخدم فقط الإبهام والسبابة. فمن السمات التى تميز الإنسان عن الشمبانزى والرئيسيات الأخرى هى قابلية وضع الإبهام فى مواجهة الأصابع الأخرى، بالإضافة إلى أننا نستطيع الإمساك بالأشياء بأسلوب أكثر مهارة ورشاقة من الرئيسيات الأخرى. إن "القبضة القوية" لا تلعب أى دور فى عملية التدخين، ولكن "القبضة الثابتة" يمكن أن تظهر فى كل من طريقة "الكماشة" وطريقة "رمى الأسهم"، والمدهش فى طريقة " محاكاة حركة الساقين" هى أنها لا تتناسب على الإطلاق مع "القبضة القوية/ الثابتة". فهى فى الواقع تعد من الطرق المقتصرة على التدخين؛ حيث إن الأشخاص لا يمسكون بشىء بين إصبعيهم السبابة والوسطى إلا السجائر. ويرجع السبب وراء انجذاب الأشخاص لاستخدام هذه الطريقة إلى أنها تجعل السجائر فى وضعية لا تسمح بالتأثير على القيام بأى نشاط آخر - فهى تتيح للمدخن، إذا لزم الأمر، أن يمسك بشىء آخر باليد نفسها التى يضع فيها السيجارة. وهذا يعطى انطباعًا بأن التدخين مجرد نشاط ثانوى.

هناك العديد من الطرق الأخرى للإمساك بالسيجارة أو السيجار. فمن الممكن الإمساك بها بين الإبهام والبنصر، أو الوسطى والبنصر، أو البنصر والخنصر. ولكن نادرًا ما يتم استخدام مثل هذه الطرق، لذا نجدها تستخدم فى بعض الأحيان لتمييز الشخصيات الشريرة أو الغرباء فى الأفلام. فالانطباع الذى تتركه يكون واضحًا - وهو أن الشخص الذى لا يمكن الوثوق به فى تدخين سيجارة بشكل لائق لا يمكن الوثوق به فى القيام بأى عمل آخر.

اختلاف الطرق المعبرة للتدخين بين الجنسين

تتشابه كثيرًا طبوغرافيا التدخين بين الرجل والمرأة فى العديد من النواحى. فبشكل عام نجد أنهم يتماثلون فى عدد الأنفاس التى يستنشقونها، والمدة التى يستغرقونها فى ذلك، والفترات الفاصلة بين كل نفس. وعلى الرغم من ذلك، هناك بعض الجوانب التى يختلف فيها الجنسان - لعل أبرزها التأخير بين أخذ النفس وخروجه من الفم؛ حيث نلاحظ أن الرجال يحتفظون بالدخان فى أفواههم فترة أطول من النساء، فيما يعد أحد الأسباب التى تكمن وراء امتصاص الرجال لكمية أكبر من النيكوتين من النساء.

ولكن أكثر الاختلافات التى يمكن ملاحظتها بين الجنسين لا تكمن فى طبوغرافيا التدخين، ولكنها تكمن فى الطريقة التى يتعامل بها الرجل والمرأة مع السيجارة - أى الطريقة التى يشعلونها بها والكيفية التى يمسكونها بها بين أصابعهم، ويضعونها فى أفواههم. فكل من المرأة والرجل يستخدم طريقة "الكماشة" فى الإمساك بالسيجارة، ولكنها تختلف بينهما إلى حد ما. فالرجال يميلون إلى استخدام طريقة الكماشة "المفتوحة" حيث يشكلون دائرة بين الإبهام والسبابة، بينما نجد أن النساء يملن إلى استخدام طريقة الكماشة "المغلقة" حيث يسطحون المساحة بين الإصبعين بدلاً من جعلها فى شكل دائرى. وتنتشر طريقة الكماشة "المغلقة" بشكل كبير بين مدخنى الماريجوانا، ويرجع ذلك فى جزء كبير منه إلى أنها تمكنهم من تدخين السيجارة حتى آخرها. كما أن العلاقة بين هذه الطريقة فى التدخين وتعاطى الماريجوانا قوية للغاية، حتى أن الطريقة وحدها متعارف عليها بشكل واسع كإشارة للماريجوانا.

هناك أيضًا بعض الاختلافات بين الجنسين تظهر فى طريقة "محاكاة حركة الساقين". فالبعض قد يدخن وفقًا لطريقة "الساقين المنحنيتين"،

حيث يتم وضع السيجارة بين إصبعى السبابة والوسطى ويكون كلاهما منحنيًا. والبعض يدخن وفقًا لطريقة "الساقين المستقيمتين"، حيث يكون الإصبعان فى وضع مستقيم. ونظرًا لأن انحناء الإصبعين يسهل الإمساك بالسيجارة، فإن طريقة "الساقين المنحنيتين" توفر قدرًا أكبر من الراحة، ومن ثم نجد أن كلًا من الرجال والنساء يستخدمونها. أما طريقة "الساقين المستقيمتين" ، فهى أكثر صعوبة إلى حد ما، إلا أنها أكثر أناقة، ومن ثم نجد أن النساء يفضلن استخدامها.

يميل الرجال والنساء إلى وضع السيجارة فى أماكن مختلفة فى الفراغ الموجود بين السبابة والوسطى. فكل إصبع منهما يتكون من ثلاثة عظام. فإذا تخيلنا أن العظم الموجود فى نهاية الإصبع يمثل القدمين، والعظم الموجود فى منتصف الإصبع يمثل ربلة الساق، والعظم الموجود بالقرب من راحة اليد يمثل الفخذين، وأن النقطة التى تتلاقى فيها الأصابع تمثل المنفرج (الزاوية الناشئة عن انفراج الساقين)، سوف نلاحظ أن معظم الأشخاص يفضلون الإمساك بالسيجارة من ناحية "الساق" - أى أنهم يستخدمون العظم الموجود فى منتصف الإصبع للإمساك بالسيجارة. أما النساء، فهن ولعات بالإمساك بالسيجارة من ناحية "القدم"، حيث تكون الأصابع فى وضع مستقيم. وهذه الطريقة مفضلة أيضًا بالنسبة للرجال الذين يريدون ترك انطباع بالرقى والحنكة. أما الرجال الذين يعتمدون على العمل بأيديهم، فيميلون إلى الإمساك بالسيجارة من ناحية "الفخذ" أو حتى من ناحية "نقطة المنفرج"، حيث تكون الأصابع منحنية فى هذه الوضعية.

من أبرز الاختلافات أيضًا بين الجنسين فى أسلوب التدخين الاختلاف فى وضعية كل من اليد والمعصم. فنلاحظ أن الرجال يميلون أكثر إلى وضع اليد الممسكة بالسيجارة بالقرب من الجسم مع جعل المعصم فى وضع مستقيم، بينما تكون الأصابع منحنية إلى الداخل فى



"طريقة الساقين المنحنيتين"

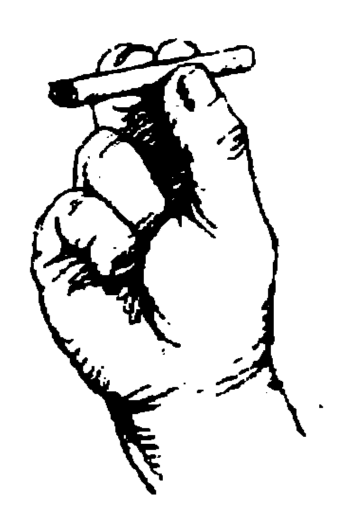
اتجاه راحة اليد. إن هذه الوضعيات التقليدية تتطابق مع إحدى القواعد البدائيـة التى تتطلـب أن يكون الرجل دائمًا يقظًـا وحذرًا، ومن ثم نجد أن المعصـم يظل فى وضـع مستقيم واليدان متجهتـان إلى أسفل، بينما تكـون الأصابع فى وضع منحـنٍ استعدادًا للهجوم أو الدفاع. هنـاك بعض الأوقـات التى يمسك فيهـا الرجال بالسيجارة فى وضـع مسترخٍ، بحيث يكون المعصم ملتويًا (أى تكون اليد منحنية فى اتجاه المعصم)، ولكن ما لم يحـاول الرجال الظهور منهكـين أو خائرى القوى، فإنهم فى الغالب لا يمسكون بالسيجارة ومعصمهـم ممتد (أى تكون اليد منحنية بعيدًا عن المعصـم). ووفقًا لمـا ذكره "ريتشارد كلاين"، فـإن السيجارة الموضوعة بين الإبهام والسبابة "تسمح للفتى القوى بأن يدخن ويظهر مفاصل يده. فعندمـا تكـون هناك منافسة بـين رجلين سواء فى السياسـة أو من أجل الفـوز بقلب امرأة، فإنهم يركزون بشدة علـى إظهار أيديهم من الخلف لبعضهـم البعض، بحيث تأخذ اليد شكل القبضة"[٢]. ولكن حتى عندما لا



"طريقة الساقين المستقيمتين"

تكون هنـاك خصومة أو تنافس، يفضل الرجال الإمساك بالسيجارة مع "إظهـار مفاصل اليـد"، وعذرهم فى ذلك هو أن هـذه الحركة تجعلهم يشعرون بأنهم أكثر رجولة.

أمـا بالنسبـة للنسـاء، فـإن وضعية اليـد الممسكة بالسيجـارة تكون مختلفة إلى حد ما، حيث نجد أن الأصابع قد تكون ممتدة ومن ثم تكون راحـة اليـد ظاهرة، كمـا أن اليد قد تكـون مرفوعة وبعيـدة عن الجسم بـدلاً مـن توجيهها إلى أسفـل وتقريبها مـن الجسم، ومن ثـم فإن هذه الوضعية تـترك انطباعًا كليًّا بالعجز وقلة الحيلة أمام أى هجوم. وبينما يكـون معصم الرجال مشدودًا فى العادة، فـإن معصم المرأة من الممكن أن يكـون ملتويًا أو مستقيمًا. وعندما يكون معصـم المرأة مستقيمًا، فإن ذلـك عادة ما يعبر عـن الرغبة فى "إظهار المعصـم". وفى هذه الحالة تكون اليد مرفوعة وبعيدة عن الجسم، كما تكون راحة اليد ظاهرة علاوة



طريقة "رمى الأسهم"

علـى أن الجزء الداخلى من المعصم يكون مكشوفًا لأى شخص. والنساء يستخدمن هــذه الوضعية دون وعى منهن لجذب الانتباه إلى معصمهن، حيـث إنه يمثل جزءًا جذابًا وضعيفًا مــن جسمهن. وعن طريق الإمساك بالسيجارة مع جعل المعصم مكشوفًا، تظهر المرأة خضوعها واستسلامها وهــذا مــن المفترض أن يجعلهــا جذابــة للرجل. وفــى بعض الأحيان، يستخدم الرجــال الحركة نفسها للتعبير عن أنهم منهكو القوة – وجدير بالذكر أن كلًا من "أوسكار وايلد" و"نويل كوارد" كانا يفضلان الإمساك بالسيجارة بهذه الطريقة.

والاختــلاف بين الجنسين يظهر بطرق أخــرى. فعندما تنفض المرأة رمــاد السيجارة، فإنها تميــل إلى أن تفعل ذلك بلطف مــع جعل إصبعها السبابــة فى وضــع مسقيم. أمــا الرجل فيفعــل ذلك بشكل أكــثر عنفًا، كمــا يكون إصبعه السبابــة منحنيًا. وبالمثل، عند إطفــاء السيجارة نجد أن المــرأة تطفــئ سيجارتها بلطــف، بينها يميل الرجــل إلى ثنيها بشدة والضغط عليها بإبهامه[٤].

طرق التدخين المعبرة عن خلفية الشخص

من الممكن أن تدل طريقة التدخين على العمل الذى يشغله الشخص. فعلى سبيل المثال، نجد أن الأشخاص الذين يعملون فى أماكن خارجية عادة ما يستخدمون إشارة "الغرفة المحصنة" عند إشعال السيجارة، حيث يجعلون أيديهم فى شكل وعاء حول السيجارة، ومن ثم لا يتأثر اللهب بالرياح أو المطر. وهؤلاء الأشخاص عادة ما يمسكون بسيجارتهم بشكل مختلف - وعادة ما يكون ذلك عن طريق استخدام طريقة "الإمساك بالكوب"، حيث يتم الإمساك بالسيجارة بأطراف أصابع الإبهام والسبابة والوسطى، كما يكون الطرف المشتعل فى مواجهة راحة اليد بدلاً من الابتعاد عنها. وقد نشأت كلتا الطريقتين "كطرق دفاعية ضد العوامل الخارجية من التراب أو الهواء أو الماء، إلا أن المدخنين الذين يستخدمون هاتين الطريقتين عادة ما يستخدمونهما أيضًا فى الأماكن المغلقة. فعمليًا، نجد أن هذه الإشارات المعبرة توفر نوعًا من الحماية، إذ إن لها مغزى رمزيًا يتمثل فى إخفاء فعل التدخين بعيدًا عن العيون المحدقة. لذا، نجد أن هذه الطرق مفضلة أيضًا بالنسبة لأطفال المدارس الذين يدخنون فى الخفاء - ومن ثم تؤكد الطريقة المتخفية التى يتم إمساك السجائر بها الطبيعة المحرمة لهذا السلوك والخطر النابع منه.

طرق التدخين المعبرة عن التودد والمغازلة

حتى سنوات قليلة مضت، كانت المرأة التى تمسك بسيجارة فى أحد التجمعات الاجتماعية تستطيع أن تتوقع أن يعرض عليها أحد الرجال إشعال السيجارة لها. والطريقة التى يشعل بها الرجل سيجارة المرأة عادة ما تعطيهما الفرصة لتبادل بعض إشارات الغزل - فالرجل يستطيع

أن يعبر عن اهتمامه بالمرأة من خلال الوضعية التى يكون عليها كل من جسمه والقداحة، كما أنه يكون قادرًا على إمعان النظر فى المرأة عن كثب بينما تكون منشغلة فى إشعال سيجارتها. ومن جانبها، نجد أن المرأة تستطيع أن تبادل الرجل مثل هذه الإشارات عن طريق لمس يديه فى لطف، بحيث يدل ذلك ظاهريًا على أنها تحاول الاحتفاظ بتوازنها والبقاء فى مكانها إلا أنها فى الواقع تريد أن يكون هناك احتكاك جسدى بينها وبينه. كما تستطيع المرأة أن تظهر اهتمامها بالرجل عن طريق الابتعاد عنه ببطء مع النظر إليه مباشرة فى عينيه لفترة أطول من الطبيعى عند تقديم شكرها له. إن روعة هذه الطريقة تكمن فى أنها تمكن الأشخاص من تبادل بعض الإشارات الموحية بسرعة شديدة مع توفير عنصر الغموض والسرية الذى تتطلبه عملية المغازلة.

وبشكل عام، نجد أن إشارات المغازلة التى يتبادلها كل من الرجل والمرأة تعتمد على الصفات الجنسية الثانوية التى تميز كلًا منهما. فالأفراد الذين يريدون جذب آخرين من الجنس المقابل عادة ما يفعلون ذلك عن طريق التأكيد على مثل هذه الفروق المميزة لكل منهما ومبالغتها، فى حين أن الأشخاص الآخرين الذين لا يريدون حدوث هذا الانجذاب، يقللون من هذه الفروق ويخفونها. وهذا هو بالضبط ما يحدث مع المغازلة والتدخين. فالمرأة التى تريد التأكيد على أنوثتها عادة ما تحقق ذلك من خلال التأكيد على استخدامها لأسلوب التدخين الخاص بالمرأة - مثل استخدام طريقة "الساقين المستقيمتين" وإظهار المعصم، واستخدام أطراف الأصابع فى الإمساك بالسيجارة، والتدخين ببطء. وعادة ما يستجيب الرجال دون وعى منهم إلى مثل هذه الإشارات - فهم يعرفون أن هناك شيئًا جذابًا فى المرأة التى تستخدم مثل هذه الإشارات، ولكنهم لا يستطيعون تفسير السبب وراء هذه الجاذبية.

هناك العديد من الأسباب التى تكمن وراء الجاذبية التى تحدثها

طريقــة التدخــين. أول هذه الأسبــاب يتمثل فى أن التدخــين ليس جزءًا تقليديًّــا مــن الطبيعة الأنثوية، فالمــرأة التى تدخن ينظــر إليها على أنها امــرأة متحررة. ولقد ظهر ذلــك بشكل واضح فــى العشرينيات، عندما وجهت مجموعة من الفتيات صدمة للمجتمع عن طريق ممارسة عادات التدخين الخاصــة بالرجال على الملأ! وهناك كثير من الرجال لا يزالون يعتقدون أن المرأة المدخنة أكثر إثارة من غيرها، على الرغم من أن هذه العلاقة ربما لم تعد موجودة.

الحركات المعبرة عن التلاؤم

من الممكن استخدام كل من السيجارة أو السيجار لدعم مظهر اجتماعى زائـف. فبالنسبة للشخص الذى يشعر بعدم الراحة فى صحبة مجموعة مــن الأشخاص، يعتقــد أن التدخين يستخدم كوسيلــة للإلهاء والتخفى، ومنــح الشعور بالأمـــان. فبعض الأشخاص يعتقــدون أن السجائر من الممكن أن تلعب دور "العناصر الانتقالية"، حيث تحدث توازنًا بين العالم الداخلــى والعالم الخارجــى للفرد، وتلعــب الدور نفسه الــذى يلعبه دور الغطــاء الذى يوفر لنا الأمان أو الدمية التــى نضعها بين أيدينا لتمنحنا الإحساس نفسه°. وهناك من يعتقد أيضًا أن السجائر تساعد الأشخاص علــى التغلب على المشاكل التى يواجهونها. فمن الممكن تقسيم الأشخاص إلى ثلاث مجموعات وذلك بناء على الاستراتيجيات التى يتبعونها للتغلب على المشاكل - فهنــاك بعض الأشخاص يلجأون للحصول على المساعدة من أصدقائهم، وهناك أشخاص آخرون يلجأون للحصول على النصيحة مــن الخبــراء، أما المجموعــة الثالثة فتضــم الأشخاص الذيــن يفضلون الاعتمــاد على أنفسهم فى حــل مشاكلهم. ومن المجموعات الثلاث، نجد أن المجموعــة الأخيــرة هى التى تلجــأ إلى "المعالجة الذاتيــة" - فعندما

يواجهـون مشكلة ما فإنهم قد يميلون إلى تناول سيجارة لتساعدهم على التغلب على هذه المشكلة[٦].

مـن أكثر الأمـور التى تشغـل الأشخاص الذين يشعـرون بالكثير من القلق والارتباك هو ما يفعلونه بأيديهم عندما يكونون فى صحبة أشخاص آخريـن. لذا، فهم يعتقـدون أن التدخين يساعدهم على حل هذه المشكلة عـن طريق انشغـال أيديهم فى القيام بشـىء ما. فالأشخاص القلقون يحتاجون إلى بـث الطمأنينة فى أنفسهم، وهم عادة ما يفعلون ذلك من خلال لمس وجوههم أو تغطية جزء من وجوههم بأيديهم. ولكن المشكلة فى استخـدام مثل هذه "الإشارات المطمئنة" تكمن فى أنها أحيانًا ما تجذب الانتباه إلى الشخص الذى يشعر بالقلق. ولكن التدخين يوفر للأشخاص القلقـين عذرًا منطقيًا تمامًا للمس وجوههـم وتغطيتها بأيديهم. كما أنه يمنحهـم الفرصة لحجب أنفسهم داخل الدخان الصادر، مما يوفر لهم حاجزًا وقائيًا ضد الآخرين. ومن المدهش أن هذه الحواجز الوقائية التى يوفرهـا الدخان قد تؤدى وظيفة مخالفة لذلك تمامًا. فعلى سبيل المثال، عندمـا تضع المرأة حجابًا من الدخان حول وجهها، فإنها بذلك تبدو فى مظهـر أكثر غموضًا. وفى هذه الحالة لا يتم استخدام الحاجز الدخانى كأسلوب دفاعى، وإنما كوسيلة لجعل المرأة أكثر جاذبية.

ومـن المعتقـد أيضًـا أن التدخـين يوفـر حائطًـا دفاعيًا ضـد العالم الخارجـى، حيث إنه عادة ارتدادية - بمعنى أنه يعيد المدخن إلى الوراء، حيث المرحلة الفموية من تطوره الجنسى النفسى عندما كان يستمد الشعور بالراحة والأمان من خلال الفم. فعندما قال "فرويد": "إن التدخين يعد إحدى المتع التى يتم الحصول عليها عن طريق الفم"، لم يكن يشير فقط إلى علاقتـه الوطيدة بالتبغ، ولكن كان يشـير أيضًا إلى أن المتع التى يتم الحصـول عليها عن طريق الفم مـن الأمور التى تبث الطمأنينة والراحة فـى النفس وذلك نظـرًا لعلاقتها بالرضاعـة من الثـدى. فعندما يضع

الأشخاص شفاههم حول السيجار أو السيجارة، فإنهم لا يدخنون فقط، وإنما يعتقدون أنهم بذلك يوفرون لأنفسهم الأمان الذى كانوا يشعرون به عندما كانوا يرضعون من ثدى أمهاتهم. فلم يكتشف الباحثون فقط أن المدخنين الذين أقلعوا عن الرضاعة من ثدى أمهاتهم فى مرحلة مبكرة من الطفولة يجدون صعوبة أكبر فى الإقلاع عن التدخين، ولكنهم اكتشفوا أيضًا أن المدخنين الشرهين يمارسون عادات أخرى فموية أكثر ممن هم أقل منهم شراهة فى التدخين - فعلى سبيل المثال، كثيرًا ما نجدهم يمصون نهايات أقلامهم أو يقضمون أظافرهم[٧].

طرق التدخين المعبرة أثناء المحادثة

إن التدخين يلعب دورًا أيضًا فى المحادثة بين الأشخاص. فإذا نظرنا إلى رجلين يتحدثان مع بعضهما البعض، أحدهما يدخن بينما لا يدخن الشخص الآخر، سنلاحظ أنه عندما يتوقف الشخص الذى لا يدخن عن الحديث للحظة، قد يفترض الشخص الذى يدخن أنه قد أنهى دوره فى الحديث وصار من حقه أن يتولى دفة الحديث. ولكن عندما يتردد الشخص المدخن للحظة، فإن الشخص غير المدخن يمنحه ميزة الشك ويسمح له بالاستمرار فى الحديث. إن الدور الذى يلعبه التدخين فى الحفاظ على دفة الحديث قد أدركه "ويليام ذاكارى" فى القرن التاسع عشر، عندما لاحظ أن "الرجال الشرفاء الذين يضعون السيجار فى أفواههم، تكون لديهم أفضلية هائلة أثناء المحادثة، فمن الممكن أن تتوقف عن الكلام وقتما تشاء - ولكن هذه الفترات من الصمت لن تبدو مزعجة على الإطلاق، حيث تدعم بنفث دخان السجائر"[٨].

من المعتقد أيضًا أن السجائر تساعد على بدء المحادثات بين الأشخاص. فقبل أن يصبح التدخين من العادات القديمة، كانت

السجائر تستخدم عادة من أجل استهلال المحادثة - حيث يقوم شخص بتقديم سيجارة وإشعالها بالولاعة، فيقبلها الشخص الآخر منه ومن ثم تنشأ بينهما علاقة من الثقة والصداقة. وما من مكان يمكن أن يتجلى فيه ذلك أكثر من ميدان الحرب، حيث تعد السجائر العملة المتداولة للصداقة، كما يعتقد أن التدخين يوطد أواصر العلاقات بين الجنود. إن عملية تقديم السجائر، سواء فى هذا الموقف أو غيره من المواقف، يعد من الإشارات البدائية للغاية، ليس فقط لأنه يشبه تقديم هدية، ولكنه أيضًا يمثل قدرة الإنسان المميزة على إشعال النار[٩].

طرق التدخين المعبرة عن الشخصية

من الممكن أن تستخدم السيجارة أو السيجار بشكل عدوانى. راقب مجموعة من المدخنين، وسوف ترى عادة أحد الأشخاص المسيطرين يلوح بسيجارته فيما حوله وكأنه ممسك بسيف. لاحظ طريقة "الإمساك بالسيف"، حيث تكون السيجارة بين الإبهام والسبابة ويكون الجزء المشتعل منها موجهًا بعيدًا وتكون راحة اليد مواجهة إلى أعلى. إن حقيقة أن هذه الوضعية تصعب من عملية التدخين تدل على العدوانية التى تكنها هذه الطريقة، ومما يؤكد ذلك أيضًا حقيقة أن الإمساك بالسيجارة بهذه الطريقة يشبه طريقة الإمساك بالسيف. فعندما لا يروق حديث أحد الأشخاص إلى المدخن، يمكنه دائمًا أن يتجنب هذا الحديث من خلال رفع سيجارته - وكأنه يصد هجومًا حقيقيًا. وقد يلى ذلك القيام بحركة على شكل طعنة، حيث يتم توجيه الجزء المشتعل من السيجارة ثم دفعه فى اتجاه رأس أو صدر الشخص الآخر. ومع التوجيه الجيد والتوقيت الدقيق، يمكنك عادة حسم مبارزة لفظية من خلال سيجارة أو سيجار. أما عندما لا يكون الشخص الآخر مدخنًا، فإنه عادة ما تكون المنافسة منعدمة تمامًا.

إن الطريقة التى يدخن بها الأشخاص، ترتبط بعدة عوامل أخرى متعلقة بالشخصية. فلقد أوضحت الدراسات التى أجريت على طبوغرافيا التدخين - على سبيل المثال - أن الأفراد الذين ينتمون إلى النوع أ (الأشخاص الذين يتسمون بالمنافسة وعدم الصبر) لا يختلفون بالضرورة عن الأفراد الذين ينتمون إلى النوعية ب (الأشخاص الذين يتسمون بالتعاون والصبر) فيما يتعلق بعدد الأنفاس التى يستنشقونها من السيجارة أو حجم هذه الأنفاس. ولكن الأفراد الذين ينتمون إلى النوعية أ يستنشقون الدخان لفترة أطول بنسبة ٧٠ فى المائة من الأشخاص الذين ينتمون إلى النوعية ب[١٠]. ومن المعتقد أن هذا الأمر يمكن أفراد النوعية أ الذين يكونون أكثر قلقًا من تهدئة أنفسهم.

إن الطريقة التى يزفر بها الأشخاص دخان السجائر عندما يكونون فى صحبة مجموعة من الأشخاص تعد أيضًا من الدلائل القيمة على شخصية الفرد[١١]. فـ"الأماميون" الذين ينفثون دخان السجائر إلى الأمام ليحيطوا الأشخاص الآخرين به، يميلون إلى السيطرة والعدوانية. وهناك "الفوقيون" الذين ينفثون دخان السجائر إلى أعلى، يميلون إلى مراعاة مشاعر الآخرين والثقة بالنفس. و"السفليون" الذين ينفثون دخان السجائر إلى أسفل، والذين عادة ما يميلون إلى الخضوع وعدم الغطرسة، مثل "الجانبيين" الذين ينفثون دخان السجائر فى اتجاه أحد جانبى الفم وهم يميلون إلى افتقاد الثقة فى النفس. وهناك أيضًا الأشخاص الذين يزفرون دخان السجائر من أنوفهم، والذين يميلون أيضًا إلى السيطرة والعدوانية مثل الثيران، شأنهم شأن "الأماميين". إن "الأماميين" و"الفوقيين" يفضلون الإعلان عن وجودهم من خلال ملء الهواء المحيط بدخان سجائرهم. أما "السفليون" و"الجانبيون"، فيكونون أكثر مراعاة لمشاعر الآخرين. فهم لا يحبون التطفل على الآخرين من خلال حصارهم بدخان السجائر، لذا فهم يوجهونه بعيدًا.

بالإضافة إلى الطريقة التى يدخن بها الأشخاص السجائر، فإن ممارستهم لعادة التدخين - ومدى الشراهة التى يدخنون بها - من الممكن أن تساعد أيضًا على التعرف على شخصياتهم. فلقد اكتشف علماء النفس أن هناك اختلافات بسيطة ولكنها مهمة بين شخصية المدخنين وغير المدخنين. فالمدخنون، على سبيل المثال، يتسمون بالانبساطية والتهور والعصبية[١٢]. ويبدو أن الأشخاص المتسمين بالانبساطية ينجذبون إلى السجائر لأن مستويات الإثارة لديهم أقل من الأشخاص الانطوائيين، ويحتاجون إلى الدعم الذى يوفره لهم النيكوتين. ولقد أشير أيضًا إلى أن أحد الأسباب التى تكمن وراء وجود عدد كبير من الشخصيات الانبساطية فى طائفة المدخنين هو أنهم يواجهون صعوبة أكبر فى الإقلاع عن التدخين. والفكرة هنا لا تكمن فى الاختلاف المعلق بين أعداد المدخنين من الشخصيات الانبساطية والشخصيات الانطوائية، ولكنها تكمن فى أن الشخصيات الانطوائية تجد سهولة أكبر نسبيًا فى الإقلاع عن التدخين، ومن ثم دائمًا ما يكون عدد المدخنين من الشخصيات الانبساطية أكبر من الشخصيات الانطوائية[١٣]. وجدير بالذكر أيضًا أن الشخصيات الانبساطية أكثر عرضة للضغوط الاجتماعية التى تُمارس عليهم لمحاكاة عادات التدخين التى يمارسها أصدقاؤهم أو زملاؤهم، وذلك لأنهم يقضون وقتًا أطول فى صحبتهم، كما أن رغبتهم فى إرضاء من حولهم تكون أكبر من رغبة الأشخاص الانطوائيين. إن العلاقة بين التهور والتدخين علاقة مباشرة إلى حد ما - فالأشخاص الذين يطلقون العنان لمشاعرهم ويبحثون عن خوض تجارب جديدة عادة ما يكونون أكثر عرضة لممارسة عادة التدخين. والتقلبات المزاجية التى تحدث بين تدخين سيجارة والبقاء فترة دونها من الممكن أن تروق أيضًا، بشكل منحرف، للأشخاص الذين يتسمون بالتهور الشديد. وأخيرًا، نجد أن الأشخاص العصبيين ينجذبون إلى السجائر ظنًا منهم أنها طريقة

للحصول على الراحة والقضاء على القلق الزائد والخوف الذى يشعرون بـه. فهم يعتقدون أن السجائر توفر لهـم أداة دعم اجتماعية تساعدهم علـى الظهور منشغلين كمـا أنها بالنسبة لهم تعد طريقـة للتخفى بشكل رمزى أو واقعى وراء سحابة من الدخان.

طرق التدخين المعبرة عن الحالة المزاجية

لعـل إحـدى السمـات الفريـدة للتبـغ هـى قدرتـه علـى تغيـير الحالة الفسيولوجيـة للفـرد إلى النقيض تمامًـا - فمن ناحيـة يستخدم بعض الأشخاص التبغ كوسيلة لإثارة اليقظة والانتباه، بينما يستخدمه البعض ظنًّـا منهم أنه وسيلـة لتهدئة النفس. إن هذه الخاصيـة "ثنائية الطور" للتبغ تعود بشكل كلى إلى الطريقة التى يدخن بها الأفراد - فعندما تكون لديهـم رغبة فى الاسترخاء، فإنهم يحاولـون امتصاص كمية كبيرة من النيكوتين، وعندما يريدون الشعور بالانتباه واليقظة، يحاولون امتصاص كميـة أقل بكثير من النيكوتين[14]. ويرجع ذلك إلى أن الجرعات الصغيرة من النيكوتين عادة ما تعمل كمنبه، حيث تحاكى تأثير الأسيتيلكولين وهو إحـدى الناقلات العصبية التى تحمل الرسائل من الخلايا العصبية إلى العضلات، بينما تعمل الجرعات الكبيرة من النيكوتين كمهدئ. لذا، فمن خلال ملاحظـة الطريقة التى يدخن بها الأشخاص، نستطيع أن نحدد الحالـة المزاجيـة التى يحاولون الوصـول إليها - فهـم يحاولون الوصول إلى حالة من الاسترخـاء والهدوء عندما يدخنون بشراهة أو يستنشقون دخانهـا لفترة أطول. وعلى العكس، نجدهـم يحاولون الوصول إلى حالة مـن اليقظة والانتباه عندمـا يأخذون أنفاسًا قصـيرة ويستنشقون كمية أقل من الدخان.

ويدعى المدخنـون أن التدخين يساعدهم على الشعور بالراحة، ولكن

هنـاك عددًا من الأدلة المتزايدة التى تشير إلى أن المدخنين يكونون أكثر قلقًـا وتوتـرًا عندما يتوقفـون عن التدخـين، ومن ثم نجـد أن التدخين ببساطـة يوفر لهم نوعًا من الراحة المؤقتـة من التوتر الذى يتعرضون له بين كل سيجارة والتى تليها[15]. إن العلاقة الإيجابية بين التهاب الأعصاب والتدخـين من الممكـن أن نعزوهـا إلى أن الأشخاص القلقـين أكثر ميلًا لممارسـة عـادة التدخين، ولكـن من الممكـن أن نعزو ذلك أيضًـا إلى أن التدخـين فى الواقـع يثير إحساسًا بالقلق ويرجع ذلـك إلى الشعور بعدم الراحـة المرتبط بالحرمان من جرعة النيكوتـين. ومن خلال الدمج بين هذيـن التأثيرين، سنجد أنه ليس من المدهشـ أن تكون أعداد المصابين بالتهاب الأعصاب من المدخنين أكبر من غير المدخنين. فالأمر يبدو كأن المدخنين يلعبون شخصيـة دكتور "جيكل" ومستر "هايد" - فهم يعانون من التوتر والانفعال فى الفترة ما بين السيجارة والأخرى، بينما يشعرون بالراحة والمزيد مـن الطاقة أثناء التدخين. أما غير المدخنين، فتجدهم يتمتعـون بالمزيـد من الاتزان. فمـن الممكن أن تتقلـب حالتهم المزاجية، ولكن هذه التقلبات تكون أقل حدة، كما أنها غير مرتبطة بوجود أو غياب النيكوتين فى مجرى الدم.

إن ملاحظـة الطريقـة التـى يمسـك بهـا الأشخاصـ السيجـارة أو السيجـار فى أفواههم يمكن أن تساعـد أكثر فى تحديد الحالة المزاجية المسيطرة على الشخص والانطباع الذين يريدون تركه. بالنسبة للرجال، نجـد أن هناك العديد مـن الوضعيات المعبرة للسيجـارة وهى فى الفم. إحـدى هذه الوضعيات تتمثل فى وضعية "كلينـت إيستوود"، وفيها وضع السيجـارة بشـكل أفقى بين الشفـاه أو الأسنان. ويرجع هـذا الاسم إلى "كلينـت إيستوود" الذى كان يضع السيجـار فى فمه بهذه الطريقة أثناء قيامـه بـدور "الرجل الذى لا يحمـل اسمًا" فى أفلام الغـرب الأمريكى التـى أخرجها مخرجون إيطاليون - فهذه الوضعيـة تترك انطباعًا قويًا

بالرجولـة. هناك وضعية أخرى تعرف باسـم "وضعية إف دى آر" نسبة للأحـرف الإنجليزيـة الأولى المكونة لاسم الرئيـس الأمريكى "فرانكلين ديلانـو روزفلت"، حيث تكون السيجـارة أو السيجار - أو حامل السجائر فـى حالتـه - فى وضـع مستقيـم ومنتصبًـا دون أى انحنـاء. إن الحالة المزاجيـة التى تعبر عنها هذه الوضعيـة تتمثل فى الثقة بالنفس والتفاؤل فى مواجهة المحن والشدائد.

وأخـيرًا، هنـاك وضعية "بوجـارت"، نسبة إلى "همفـرى بوجارت" والتـى تتـدلى فيها السيجـارة من الفـم. إن الحالة المزاجيـة التى تعبر عنها هـذه الوضعية تتمثل فـى انشغال البال وكـثرة التفكير، وفى بعض الأحيـان قد توحى بالتهديد والخطر. وفى وقـت من الأوقات، منذ عقود عديدة، كان الرجال الذين يريدون أن يبدو عليهم الهدوء والفتور يلجأون إلى هــذه الوضعيــة. وقد ضمت هــذه الظاهرة عددًا من نجـوم السينما المشهوريـن مثل "جيمس دين" و"جون واين" و"همفرى بوجارت" نفسه. وقـد اختفت هذه الوضعية كإحدى الإشـارات الدالة على الهدوء، تقريبًا مـن جميع أنحاء العالم ما عدا فرنسا، حيـث كانت تمثل إحدى السمات المميزة لطريقة التدخين فى فرنسا. ولكنها فى هذه الحالة لم تكن إشارة إلى الهـدوء والفتـور، وإنما إلى المسـاواة والإخاء. ففـى ذلك الوقت، تم التقاط عدد من الصور الفوتوغرافية للرؤساء الفرنسيين مثل "ديجول" و"بومبيـدو" و"ميـتران" و"شـيراك" تتـدلى مـن شفاههـم سيجـارة بروليتاريـة (تميز طبقة العمال الكادحين) - هذه الطريقة التى لا يمكن أن يتخيل أى سياسى موقر فى أمريكا أو بريطانيا أن يظهر بها.

إن وضعيـات السيجـارة فـى الفـم من الممكـن أن تعطـى الكثير من الانطباعـات عن شخصية الرجل، بينما نـادرًا ما تستخدم المرأة أيًّا من هذه الوضعيات. ويرجع ذلك إلى أن النساء عادة ما لا يتركن السيجارة فـى أفواههن بين النفـس والآخـر. إلا إذا أرادت المـرأة أن تبدو كامرأة

ذات فتنة لا تقاوم كما فى الأدب الغربى، أو أرادت أن تقلد شخصية "دوت كوتون" فى مسلسل *EastEnders*. إن الفرق الأساسى بين هذين النموذجين يكمن فى أنه بينما كانت "دوت كوتون" تتحدث دائمًا والسيجارة لا تترك فمها، فإن المرأة الفاتنة التى تتميز بقدرتها على الإقناع لا تفعل ذلك أبدًا، وبدلاً من ذلك تترك السيجارة لتتحدث عنها. فهذا هو ما يفعله كل من السيجارة والسيجار طوال الوقت - يتحدثان عن أصحابهما ويخبران بالكثير عن شخصياتهم.

١٢. الحركات المعبرة عن حياة الآخرين

فـى الصباح تذهب إلى عملك، تخرج مـن باب عمارتك لتستقل السيارة الخاصــة بك وتسير بها حتى تصل إلى المرآب الخاص بشركتك فتتركها هناك لتدلف بعد ذلك إلى الشركة. وفى الشركة، يلقاك رجل الاستقبال بتحيــة فترد عليه بمثلها، ثم تصعد إلى المكتب الخاص بك وتجلس عليه، فتدخـل إليك السكرتيرة وتلقى عليك تحية الصبــاح ثم تناولك البريد. فترد لها التحية وتشكرها، ثم تغادر هى مكتبك، لتبدأ أنت يومًا جديدًا.

من الواضح أنك شخص جيد الملاحظة، لأنك فى طريقك إلى عملك قـد لاحظت بعض الأشياء التــى لا يلاحظهــا سوى عدد قليـل جدًّا من الأشخاص. فقد لاحظت أن الساعة الموجودة فى محطة السكك الحديدية قد تم تغييرها، كما أن العلم الموضوع على مبنى مجلس المدينة لا يرفرف كالمعتاد، والممرات الموجودة فى المرآب أعيد طلاؤها. ولكن هناك العديد من الأشياء الأخرى التى أغفلت ملاحظتها. فلم تلاحظ، على سبيل المثال، أن موظف الاستقبال، الذى يكون وجهه مشرقًا فى المعتاد، لم يستطع اليوم ســوى منحك ابتسامــة جانبية بصعوبة هذا الصبــاح، أو أن سكرتيرتك

التـى تعمل معـك منذ ١٢ عامًا يظهر أسفل عينهـا اليمنى علامة سوداء من أثر الماسكرا التى تزين بها عينيها. فكيف تعرف أن موظف الاستقبال قد ذهـب إلى طبيب الأسنان مبكرًا فى هذا الصبـاح؟ أو أن السكرتيرة الخاصـة بـك كانـت تبكى نتيجـة لبعض المشـاكل بينها وبـين زوجها؟

هنـاك العديد من الأسباب التى تعـزو إليها فشلك فى ملاحظة هذه الإشارات المعبرة عن مشاعر وظروف الآخرين. فمثل معظم الأشخاص، قـد تكون سريعًا فى ملاحظة التغيرات التـى تطرأ على البيئة المادية من حولـك، ولكنك بطىء فى ملاحظة التغيرات التـى تطرأ على الأشخاص مـن حولـك. ولا يرجع ذلـك إلى أن هـؤلاء الأشخاص لا يمثلـون أهمية بالنسبة لك - فهم فى الواقع يعنون الكثير بالنسبة لك - كل ما فى الأمر أنك أصبحت تعاملهـم كأمر مسلم به. فأنت تشعر بالارتياح والاطمئنان لمعرفتـك أنهم لم يتغـيروا وأنهم متواجدون دائمًا، يفعلـون الشىء نفسه يومًا بعد يوم - كما كانت تفعل الشخصيات فى فيلم *Groundhog Day*.

كل ذلـك يرتبط بمـا يسميه علمـاء النفس "عمى التغيـير". وهناك أشكال متعددة لعمى التغيير، أحدها يتمثل فى عدم القدرة على ملاحظة التغـيرات التـى تطرأ علـى الآخرين. فى إحـدى التجـارب الرائعة التى أجراهـا كل من "دانيال سيمون" و"دان ليفين" فى جامعة هارفارد، كان الشخصـ القائم بالتجربـة يقترب من أشخاصـ لا يعرفهم داخل حرم الجامعة ويسألهم فى براءة عـن اتجاهات بعض الأماكن[1]. تخيل للحظة أنـك أحد المشتركين فى هذه التجربة. فبينما تسير فى الحرم الجامعى، يقترب منك أحد الغرباء ليسألك عن بعض الاتجاهات. وفى أثناء حديثك معـه، يمر من بينكما عامـلان يحملان بابًا خشبيًّا كبـيرًا. من الطبيعى أنك ستتوتر لمقاطعتهما لك، ولكن بعد تجاوزهما لكما، تستمر فى وصف الاتجاهات لهذا الشخص الغريب عن الجامعة. وعندما تنتهى من ذلك، يشكـرك هذا الشخص ويخبرك بأنك كنت تشارك فى إجراء تجربة، ثم

يسألـك عما إذا كنت قد لاحظت أي اختـلاف بعد مرور الرجلين اللذين كانـا يحمـلان الباب الخشبي أم لا. فترد عليـه بأنك لم تلحظ أي شيء، فيشـرح لك هو أنه لم يكـن الشخص نفسه الذي اقترب منك في البداية ليسألك عن الاتجاهات، وإنما سار هذا الشخص وراء الباب تاركًا الرجل الموجـود في الخلف في مكانـه لمواصلة المحادثة! وفي هـذه اللحظة يأتي الرجـل الأول ويشاركك الحديث. وعنـد النظر إلى كليهما أثناء وقوفهما بجـوار بعضهما البعض، يمكنك أن تلاحظ مدى الاختلاف بينهما. فهما لا يختلفـان فقـط في الطول والبنيـة الجسدية، ولكنهمـا يرتديان أيضًا ملابس مختلفة كما أن أصواتهما مختلفة تمامًا.

إذا كنـت قد تصرفت بهذه الطريقة، فلست وحدك الذي قمت بذلك لأن أكثر من نصف عـدد المشاركين في هذه التجربة فشلوا في ملاحظة الاختـلاف بـين الرجلـين. فبعد اختفـاء العاملـين وحـدوث التغيير بين الرجلين، استمر المشاركون في وصف الاتجاهات وكأنه لا يوجد أي شيء غريـب قد حدث. إن هذه التجربة توضح لنا أنه بينما نعتقد أننا نلاحظ كل ما يحدث مـن حولنا، فإن هنـاك العديد من الأشياء التي تحدث دون أن نلاحظها. إننا لا نغفل فقط التغيرات التي تطرأ على المظهر الخارجي للأشخـاص، بل إننا لا ننتبـه أيضًا للكلمات والإيماءات والتعبيرات التي يستخدمونهـا. فعلاوة على أننـا نعاني من "عمى التغيـير"، فإننا أيضًا مصابون *بعمى الحركات المعبرة*.

هنـاك ثلاثـة أسباب تكمـن وراء عدم ملاحظتنا للحـركات المعبرة. أول هذه الأسباب يتمثل في "قصور الملاحظة" - فنحن ببساطة لا ننتبه كثـيرًا إلى ما يقوله أو ما يفعله الآخـرون. أما السبب الثاني فهو "قصور الإدراك" - فنحـن نلاحـظ أن الأشخـاص يتصرفـون بطريقة معينة، ولكننـا لا ندرك أن هذه الأفعـال والتصرفات تكون معـبرة. بينما يكمن السبـب الثالث فـي "قصور التفسـير"، فنحن نـدرك أن أفعال شخص

مـا معبرة ولكن لا نستطيـع أن نفهم ما الذى تنقله هـذه الأفعال لنا عن هـذا الشخص، أى لا نستطيع أن نقرأ ما تخبرنا به الحركات المعبرة. إن هـذه الأسباب الثلاثة يمكن التغلـب عليها ومعالجتها عن طريق اكتساب مـا أطلق عَليـه "تشارلز دارون" اسـم "عادة الملاحظـة الدقيقة" - أى ملاحظة الأشخاص عن قرب والانتباه للتفاصيل، ومقارنتهم فى المواقف المختلفة، والاعتماد فى استنتاجاتنا على ما نلاحظه على الأشخاص بدلاً مما يخبروننا هم به عن أنفسهم.

وعندما نقـوم بملاحظة الحركات المعبرة، نجـد أن هناك عددًا من المبادئ التى نحتاج إلى اتباعها. وهذه المبادئ تشكل أساس *علم الحركات المعبرة*.

- **البحث عن حركات معبرة متعددة.** عادة ما نميل إلى استنتاج آراء عن بعض الأشخاص اعتمادًا على حركة معبرة واحدة - خاصة عندما نحاول التوصل إلى ما إذا كان هذا الشخص يكذب أم يقول الحقيقة. ولكننا يجب أن نقاوم مثل هذه الرغبة دائمًا لأن قوة الحركة المعبرة دائمًا ما تكون فى علاقة طردية مع عددها، فكلما كانت الحركات المعبرة التى يعرضها شخص ما أكثر، كنت أكثر تأكدًا مما يفكرون أو يشعرون به.

- **عدم القفـز إلى الاستنتاجات.** نحن ننجذب أيضًـا إلى الاعتقاد أن الحركات المعـبرة دائمًا ما تعكس نفسـ الأشياء عن الأشخاص. ولكـن من سوء الحظ أن الأمـر لا يسـير دائمًـا بهذه الصـورة، وذلك لأن الحركة المعـبرة الواحدة قـد تحمل فـى بعض الأحيـان معانى مختلفة. فعلـى سبيل المثـال، إذا قابلت شخصًـا ما وكانـت راحة يده مبللة بالعـرق، فمن الممكـن أن تستنتج أنه قلق إزاء شـىء مـا. ولكنـك قد تكـون مخطئًـا، لأن الشخصـ قد يكـون مصابًا بفـرط التعـرق، وهى إحدى الحالات المرضية الوراثيـة التى ليست لها علاقة علـى الإطـلاق بالقلـق. والدرس المستفـاد هنا هو أنـه يجب عليـك دائمًا ألا تجعـل استنتاجاتـك حتميـة، حتى تسنـح لك الفرصـة للتأكد مـن صحتها.

- **مقارنة الشخص بنفسه فى مواقف مختلفة.** لكى تستطيع فهم ما تنم عنه الحركات المعبرة التى يستخدمها شخص ما، من الضرورى أن تقارن بين سلوكيات الشخص نفسه ولكن فى مواقف مختلفة، بدلاً من المقارنة بين هذا الشخص وغيره من الأشخاص الآخرين فى موقف واحد. فعلى سبيل المثال، إذا وصلت إلى إحدى الحفلات، واستقبلك صاحب الحفل بحفاوة شديدة، فإنك سترغب فى معرفة ما إذا كنت منفردًا بهذه الحفاوة أم أنه يستقبل كل من يأتى بمثل هذه الحفاوة. ولكى تكتشف ذلك، تحتاج إلى ملاحظة الطريقة التى يستقبل بها الضيوف الآخرين - أى أنك ستحتاج إلى مقارنة الشخص بنفسه. وبهذه الطريقة، ستستطيع أن تكتشف ما إذا كان صاحب الحفل سعيدًا لرؤيتك أنت بشكل خاص، أم أنه يستقبل جميع الضيوف بالحفاوة نفسها.

أحد الأسباب التى نعزو إليها عدم ملاحظتنا للحركات المعبرة هى أنها تبدو شديدة الصغر وغير مهمة. فنحن نكون منشغلين للغاية بالتركيز على ما يقوله لنا الأشخاص ومن ثم نفشل فى ملاحظة الكلمات التى يستخدمونها، وتغير طبقة أصواتهم، والطريقة التى يحركون بها أيديهم وأقدامهم. ولعل من أهم الدروس التى نستقيها من علم الحركات المعبرة هو أنه طالما كانت الحركات المعبرة ذات أهمية، فلا يهم حجم هذه الحركة. ففى الواقع، عادة ما نجد أن الحركات الصغيرة والأفعال التى تكاد تكون غير مدركة بالحس هى التى تساعد على فهم أفكار الأشخاص وطبيعتهم الشخصية. ويتجلى هذا بشكل واضح فى المواقف التى يتصرف فيها الأشخاص بشكل غير مقصود وعندما يكونون غير مدركين لما يفعلون. وكما أشار "آرثر سكوبينور"، "إن التصرفات التافهة والأوقات التى لا يشعر فيها الإنسان بأنه لا يوجد من يراقبه هى أفضل ما يكشف عن شخصيته".

لقد كان التركيز على التفاصيل هو الأساس الذى قامت عليه القدرة الخرافية التى كان يتمتع بها "شارلوك هولمز" فى فهم الدوافع المختلفة التى تحرك الأشخاص وحل الألغاز الصعبة. فقد كان "هولمز" يقول: "أنت تعرف طريقتى فى حل الألغاز، فهى تقوم على ملاحظة الأشياء التافهة". وكانت نصيحته دائمًا هى "لا تثق أبدًا فى الانطباعات العامة، ولكن ركز على التفاصيل"[٢]. فعادة ما تكون الحركات المعبرة الصغيرة وتفاصيل الأفعال غير المتعمدة التى يقوم بها الآخرون هى أكثر ما يكشف عن شخصياتهم، مثل زلات اللسان وحركات اليد الدقيقة، والحركات المعبرة الأخرى العابرة التى لا تكاد ترى بالعين المجردة التى تظهر فجأة على وجوههم عندما يحاولون إخفاء مشاعرهم الحقيقية. من المتوقع أيضًا أن يلعب علم الحركات المعبرة دورًا مهمًّا فى علم الطب الشرعى. فقديمًا، كانت الوسائل الوحيدة المتاحة لرجال المباحث فى عملهم هى حواسهم الحادة. ولكن الأوضاع تغيرت جذريًّا، منذ نظر "شارلوك هولمز" من نافذته ولاحظ امرأة يبدو عليها التردد قبل عبور الطريق، ثم أخبر دكتور "واطسون" أن "الارتباك فى الطريق دائمًا ما يعنى علاقة حب ما"، وذلك فى إحدى مغامراته[٣]. وعلى الرغم من أن رجال مباحث اليوم يدركون جيدًا مدى الحاجة إلى العين المدربة، فإن مهمتهم فى الكشف عن المجرمين صارت أسهل بعد أن توافرت لديهم الفرصة لتسجيل الأفعال التى يقوم بها الأشخاص، ومشاهدتها بشكل متكرر وإخضاعها للتحليل المفصل. ولعل من الأمثلة الجيدة على ذلك التحليل الذى قدمه "جون نابيير" عن فيلم عن حيوان يدعى "ذو القدم الكبيرة"، حيث استطاع أن يثبت أن طريقة سير هذه المخلوقات التى تظهر فى الصور بشرية تمامًا[٤].

إن الحركات المعبرة تمثل جزءًا من حياتنا، سواء قبلنا ذلك أو رفضناه - فلا يمكن الهروب من وجودها فى حياتنا. وهناك عدد كبير من

الحركات المعبرة تصدر عنا أثناء التفاعل مع الآخرين، بل إنها قد تظهر حتى وإن كنا صامتين ونحن فى صحبتهم. بعض هذه الحركات تخضع لسيطرتنا - وهى تلك التى نستخدمها عندما نرغب فى ترك انطباع معين عن أنفسنا. ولكن هناك أيضًا بعض الحركات المعبرة التى لا نستطيع السيطرة عليها، مثل تورد الوجنتين واتساع حدقة العين، بالإضافة إلى الحركات المعبرة التى نستطيع السيطرة عليها ولكننا لا نفعل، مثل هندمة الملابس والوضعيات التى يتخذها الآخرون وبعض التعبيرات التى تظهر على الوجه. وكما لاحظنا فيما سبق، هناك اختلافات فى الطريقة التى نتعامل بها مع الحركات المعبرة غير المقصودة، لأنه فى الوقت الذى قد ندرك فيه حقيقة احمرار وجناتنا، فإنه لا توجد طريقة نعرف بها ما إذا كانت أعيننا قد اتسعت أم لا؛ فنحن نشعر فقط بغدر وجناتنا بمشاعرنا ولكننا لا ندرك أبدًا متى تفعل أعيننا ذلك. وبالمثل، نجد أنه فى الوقت الذى نضع فيه أحد أطرافنا فى وضع معين أو نحرك فيه أيدينا بطريقة قد تعطى انطباعًا معينًا، فإننا عادة ما نفشل فى السيطرة على هذه الجزئيات من سلوكنا، مما يجعلها تظهر حالتنا المزاجية وأفكارنا التى نرغب فى إخفائها عن الآخرين.

وعلى الرغم من أننا عادة ما لا ندرك الحركات المعبرة الصادرة عن الآخرين، فإن ذلك لا يعنى أننا لا نتأثر بها. فلقد اكتشف علماء النفس فى السنوات الأخيرة أن سمات البيئة الاجتماعية يمكن أن تسهم فى تشكيل الحالة المزاجية للأفراد الموجودين فيها دون وعى منهم. فعلى سبيل المثال، وجد كل من "شيلا مورفى" و"بوب زاجونك" أن الحالة المزاجية للأفراد تتأثر بشكل مختلف تمامًا بناء على ما إذا كانوا قد تعرضوا إلى وجه باسم أم متجهم وعابس. ففى كلا الموقفين، لم يتعرض الأشخاص الخاضعون للتجربة لهذه الوجوه إلا لجزء من الثانية وهى فترة قصيرة للغاية لإدراك ما رأوه[٥]. ولقد خطا "أولف ديمبيرج" وزملاؤه من جامعة

أوبسالا خطوة أخرى فى هذا المجال عندما أشاروا إلى أن ردود الأفعال التى تظهر على وجوهنا تتأثر بالتعبيرات التى تظهر على وجوه الآخرين، حتى إن كنا لا ندرك هذه التعبيرات الموجودة على وجوههم. فلقد قام "ديمبيرج" وزملاؤه بوضع مجموعة من الأقطاب الكهربية على وجوه الأشخاص الخاضعين للتجربة، ثم قاموا بعد ذلك بعرض بعض الوجوه التى يصعب تمييز التعبيرات التى تظهر بها بالحس، وتنوعت ما بين الابتسام والغضب والمشاعر المحايدة[٦]. وقد وجدوا أن وجوه الأشخاص الخاضعين للتجربة تميل إلى العبوس عندما تواجه وجوهًا غاضبة، بينما تميل إلى الابتسام عن طريق ارتفاع جانبى الفم عندما تتعرض لوجوه باسمة، على الرغم من أنهم لا يكونون مدركين على الإطلاق أنهم قد رأوا التعبيرات الظاهرة على هذه الوجوه.

إن هـذه الدراسـات تشـير إلى أن الحركات المعبرة التـى تظهر على الآخريـن يمكـن أن تؤثر علينا بطـرق لا ندركها على الإطـلاق. كما أنها تزيد من احتمالية أن تكون ردود أفعالنا تجاه الأشخاص الآخرين مرتبطة بشـكل أكـبر بالسمـات الدقيقة اللاشعوريـة فى سلوكهم عـن الجوانب الأكثر وضوحًـا، وقد لاحظت ذلك عند مشاهدة خطـاب "بيل كلينتون" الذى ألقاه فى مؤتمر حزب العمال فى مدينة بلاك بول فى أكتوبر ٢٠٠٢. ففـى ذلك الوقت، كان "تونى بلير" يواجه مشكلة فى إقناع أعضاء حزب العمـال بأنـه سيكـون من الضـرورى لبريطانيـا دعم الولايـات المتحدة الأمريكيـة إذا ما اتخذت قرار الحرب ضـد العراق، وكان من المعتقد أن "بيـل كلينتون" سيكون قادرًا على التوفيق بـين "بلير" وبين المرتابين فى هذا الأمـر. ولقد كانت هذه الخطبة يغلب عليهـا طابع "كلينتون" بشكل بحت، فلقد امتدح أعضاء البرلمان، كما ناقش جانبى القضية وأشار إلى أنـه مثـل أى شخص معرض للخطـأ. ولكن الأهم من ذلـك، هو ما فعله "كلينتـون" عندما مـزج تعليقاته بالحـركات المعبرة المميـزة له - حيث

استخـدم الابتسامة المتدرجة إلى أعلى والتلويح بيده فى وقار، مع إظهار الـتردد والحيرة فى الوقـت المناسب وبشكل حذر، وذلـك ليذكر الجميع بأن السياسة تقوم علـى صناعة القرارات الصعبة. فعندما أشار إلى أن الحـزب لا تفرق بين فرد وآخـر وقال: "لست أهتم بمـدى دقة الأهداف التى تصيبهـا القنابل والأسلحة التى تستخدمونهـا، فعندما تبدءون فى إطلاق نيرانها سيموت الكثير من الأبرياء"، صاحب هذه العبارة بالعض على شفته التى تعد من الحركات المعبرة المميزة له، ليترك انطباعًا لدى الحاضريـن بأنه رجـل ذو مشاعر. وفى نهاية هـذه الخطبة، كان هناك تصفيـق مدوٍّ. وعندما ظهر أعضاء المؤتمر بعد ذلك فى حوار تليفزيونى كانـوا شديـدى السعادة بهذا الخطـاب، حتى أن جميـع أعضاء البرلمان علـى اختلاف توجهاتهـم السياسية قالوا إن كلينتـون كان فى جانب كل منهـم. ولم يكن هناك بالطبع أى ذكر للأساليب الخطابية المختلفة التى استخدمهـا "كلينتون"، على الرغم من أن هذه الأساليب هى التى ألهبت المؤتمـر وأثارت كل هذه الحماسة أكثر من أى شىء آخر قاله "كلينتون". لقـد اعتقد أعضاء البرلمـان أنهم قد استجابـوا إلى الحجج التى ساقها "كلينتـون"، ولكـن الأمر لم يكن كذلـك. فما تفاعلوا معـه واستجابوا له بالفعـل هو الحركات المعـبرة التى استخدمها، تلـك الإشارات الصغيرة التـى نظمها "كلينتون" ليظهر أنه رجل متروٍ فـى قراراته ومراعٍ لمشاعر الآخريـن، رجل ذو قناعة سياسيـة ومشاعر مرهفة فى ذات الوقت. لقد كانـت الحركات المعبرة التـى تمثل الوسيلة وليسـ الرسالة نفسها - هى الفائز فى ذلك اليوم.

فـى الفصل الأول، عرفنا أن كلمة "الحركـة المعبرة" مصدرها لعبة البوكـر، حيث تستخدم فـى وصف أى فعل أو طريقـة مميزة فى الكلام تكشـف عن نوعية الورق الـذى يحمله الشخص أو الأسلـوب الذى يتبعه فـى اللعب. ثم عرفنا بعد ذلك فى الفصول التالية أن مفهوم "الحركات

المعبرة" لا يقتصر فقط على لعبة البوكر، وإنما يمكن تطبيقه أيضًا بشكل مفيد على نطاق واسع من الأنشطة اليومية التى نقوم بها. فألعاب الورق تشبه الحياة فى بعض الجوانب ولكنها تختلف معها فى جوانب أخرى. وجزء من هذا التشابه يكمن فى رغبتنا فى إخفاء أفكارنا ومشاعرنا ونوايانا عن الآخرين، تمامًا كما يفعل اللاعبون عندما يرغبون فى إخفاء حركة أيديهم ودوافعهم أثناء اللعب.

أما وجه التشابه الآخر فيكمن فى محاولات الأفراد لفهم الآخرين، بالإضافة إلى الاستفادة من ملاحظاتهم كمرشد يهدينا لما يفكرون فيه. فعندما تمارس لعبة البوكر، تجد أن هناك مصدرين لمعرفة الورق الذى يحمله اللاعب - أحدهما هو الورق الذى تحمله أنت، والآخر هو الطريقة التى يتصرف بها الشخص الآخر. ولكن المشكلة فى المصدر الآخر تكمن فى عدم وجود طريقة لمعرفة ما إذا كانت الاستنتاجات التى توصلت إليها عن الأوراق التى يحملها الشخص الآخر قائمة على ما فشل الشخص الآخر فى إخفائه بالفعل أم أنها قائمة على الحركات التى تظاهر بها الشخص الآخر ليخدعك أثناء اللعب. والحياة تتشابه مع ذلك فى كثير من النواحى - فليس من الواضح دائمًا ما إذا كانت الآراء التى نخلص إليها عن الأشخاص الآخرين تعتمد على الأفعال الصادرة عن الأشخاص دون تحكم منهم أم أنها تعتمد على الأفعال التى تصدر منهم عن عمد من أجل تضليلنا. وفى لعبة البوكر، يتم حل هذه المشكلة من خلال مقارنة الأوراق المختلفة التى يمسك بها اللاعب بالطريقة التى يتصرف بها فى كل دور، وعلى الرغم من أن الحياة ليست مقسمة إلى أدوار منفصلة، يظل من الممكن الربط بين الظروف المحيطة بالفرد والطريقة التى يتصرف بها، ومن ثم نستطيع تحديد الحركات المعبرة التى تظهر لنا.

عندما تلعب البوكر مع شخص ما لأول مرة، فإنه لا توجد أية طريقة

لمعرفـة الحـركات المعـبرة التـى يستخدمها - ومـن ثم يكـون التصرف الوحيـد فى هذا الموقف هو افتراض أن الحركات المعبرة الشائعة تنطبق عليهـم تمامًا كمـا تنطبق على أى شخص آخـر. وبعد ملاحظة الطريقة التـى يلعب بها لاعـب آخر فـى العديد مـن الأدوار، يصبح مـن الممكن التعرف على الحـركات المعبرة التى يستخدمونهـا. والشىء نفسه يمكن تطبيقـه خارج لعبـة البوكر - فلكى نتعرف على السمـات المميزة لسلوك شخص ما والربط بينها وبـين مشاعره، فإن الأمر قد يستغرق ملاحظة عـدد من المواقف. وفى غضـون ذلك، يستطيع الفرد دائمًـا أن يلجأ إلى المعرفـة العامة بالحركات المعبرة الشائعة من أجل استنباط ما يفكر فيه الشخص الآخر.

إن دراسـة الحـركات المعـبرة تضمن لنا إثـراء حياتنا بعـدة طرق. فعـن طريق تركيـز انتباهنا على التفاصيل الصغـيرة والجوانب العابرة التى تظهر فى سلوك الآخريـن، نتعرض للتعقيد الشديد الذى نجده فى عالمنـا الاجتماعى، وهذا الأمـر قد يقودنا إلى أن نصبـح أكثر حساسية تجـاه ما يفعله الآخرون. كما أن ملاحظة الحركات المعبرة التى يقوم بها الأشخاص الآخرون تلفت انتباهنا إلى ما نفعله نحن أنفسنا، حيث تجعلنا أكـثر حساسية للسلوكيات الصادرة عنـا وتساعدنا أيضًا على إدراك أنه بينمـا نستخدم نحن الحركات المعبرة عن الأشخاص الآخرين فى تكوين بعض الاستنتاجات عـن مشاعرهم ونواياهم، فإنهم يفعلون المثل تمامًا. عـلاوة على ذلك، نجد أن دراسة الحركات المعبرة من الممكن أن تنقذنا فـى العديـد من المواقف، فهـى تكشف لنا كيف يحاول بعض الأشخاص استغـلال غيرهـم وكيـف يجـدون مخرجًا لأنفسهـم عندمـا يتعرضون لمواقـف صعبـة. ومن ثم فإن التسلـح بهذه الأفـكار يساعدنا على حماية أنفسنـا من مخاطر تعرضنا للاستغلال من شخص ما. وأخيرًا، تدعونا دراسـة الحركات المعبرة إلى رؤية العالم مـن حولنا بنظرة مختلفة، كما

تجعلنا ندرك أن الأشخاص دائمًا ما يرسلون الكثير من المعلومات عن أنفسهم في شكل مجموعة من الحركات المعبرة. واستنتاج ما تحمله هذه الحركات المعبرة من معانٍ تمكننا من قراءة أفكار هؤلاء الأشخاص واستيعابها بشكل كامل.

الملاحظات

١. الحركات المعبرة

1 Caro, M. (1994) *The Body Language of Poker: Caro's Book of Tells.* Secaucus, NJ: Carol Publishing Group.
2 Haggard, E. A., and Isaacs, K. S. (1966) 'Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms in psychotherapy'. In L. A. *Gottschalk and A. H. Auerbach (eds), Methods of Research in Psychotherapy.* New York: Appleton_Century_Crofts.
3 Hess, E. (1975) *The Telltale Eye.* New York: Van Nostrand Reinhold.
4 Ekman, P., and Friesen, W. (1969) 'Nonverbal leakage and clues to deception'. *Psychiatry,* 32, 88_106.
5 Freud, S. (1905) 'Fragments of an analysis of a case of hysteria'. *Collected Papers,* Vol. 3. New York: Basic Books (reprinted 1959).
6 Ro, K. M., Cantor, R. M., Lange, K. L., and Ahn, S. S. (2002) 'Palmar hyperhidrosis: evidence of genetic transmission'. *Journal of Vascular Surgery,* 35(2), 382_86.
7 Dryden, J., and Clough, A. H. (eds) (1902) Lives of Noble Grecian and Romans, Vol. 3. Boston: Little, Brown.
8 Bulwer, J. (1644) *Chirologia; or the Natural Language of the Hand. London.*
9 Mahl, G. F., Danet, B., and Norton, N. (1959) 'Reflections of major

personality characteristics in gestures and body movements. Research Report to A.P.A. Annual meeting'. Cited in B. Christiansen (1972) *Thus Speaks the Body.* New York: Arno Press.
10 LaFrance, M. (1985) 'Postural mirroring and intergroup relations'. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 11(2), 207-17; Bernieri, F., and Rosenthal, R. (1991) 'Interpersonal coordination: behavioural matching and interactional synchrony'. In R. S. Feldman and B. Rime (eds), *Fundamentals of Nonverbal Behavior.* Cambridge: Cambridge University Press.
11 Provine, R. R. (1996) 'Contagious yawning and laughter: Significance for sensory feature detection, motor pattern generation, imitation, and the evolution of social behavior'. In C. M. Heyes and B. G. Galef (eds), *Social Learning in Animals: The Roots of Culture.* New York: Academic Press.
12 Krebs, J. R. and Dawkins, R. D. (1984) 'Animal signals: mind-reading and manipulation'. In J. R. Krebs and N. B. Davies (eds), *Behavioral Ecology: An Evolutionary Approach.* Sunderland, MA: Sinauer.
13 Gottman, J. M., and Silver, N. (1999) *The Seven Principles for Making Marriage Work.* New York: Crown Publishers.

٢. الحركات المعبرة عن السيطرة

1 Kalma, A. (1991) 'Hierarchisation and dominance assessment at first glance'. *European Journal of Social Psychology,* 21, 165-81.
2 Cassidy, C. M. (1991) 'The good body: when big is better'. *Medical Anthropology,* 13, 181-213; Ellis, L. (1994) 'The high and the mighty among man and beast: how universal is the relationship between height (or body size) and social status?' In L. Ellis (ed.), *Social Stratification and Socioeconomic Inequality,* Vol. 2, Westport, CT: Praeger.
3 Gunnell, D., Rogers, J., and Dieppe, P. (2001) 'Height and health: predicting longevity from bone length in archaeological remains'. *Journal of Epidemiology and Community Health,* 55, 505-7.
4 Ellis, B. J. (1992) 'The evolution of sexual attraction: evaluative mechanisms in women'. In J. H. Barkow, L. Cosmides and J. Tooby (eds), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture.* New York: Oxford University Press; Pierce, C. (1996) 'Body

height and romantic attraction: a meta_analytic test of the male_taller norm'. *Social Behavior and Personality,* 24(2), 143_50; Pawlowski, B., Dunbar, R., and Lipowicz, A. (2000) 'Evolutionary fitness: tall men have more reproductive success'. *Nature,* 403 (6766), 156.
5 Tremblay, R. E., Schaal, B., Boulerice, B., Arseneault, L., Soussignan, R. G., Paquette, D., and Laurent, D. (1998) 'Testosterone, physical aggression, dominance, and physical development in early adolescence'. *International Journal of Behavioral Development* 22(4), 753_77.
6 Cassidy, C. M. (1991) 'The good body: when big is better'. *Medical Anthropology,* 13, 181_213; Pinker, S. (1997) *How the Mind Works.* New York: W. W. Norton.
7 Hensley, W. E. (1993) 'Height as a measure of success in academe'. *Psychology. A Journal of Human Behavior,* 30(1), 40_6.
8 Weisfeld, G. E., and Beresford, J. M. (1982) 'Erectness of posture as an indicator of dominance or success in humans'. *Motivation and Emotion, 6(2),* 113_31; Weisfeld, G. E., and Linkey, H. E. (1985) 'Dominance displays as indicators of a social success motive'. In S. L. Ellyson and J. F. Dovidio (eds), *Power, Dominance, and Non_verbal Behavior.* New York: Springer Verlag.
9 Riskind, J. H. (1983) 'Nonverbal expressions and the accessibility of life experience memories: a congruence hypothesis'. *Social Cognition, 2(1),* 62_86; Riskind, J. H. (1984) 'They stoop to conquer: guiding and self_regulatory functions of physical posture after success and failure'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 47(3), 479_93.
10 Lott, D. F., and Sommer, R. (1967) 'Seating arrangement and status'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 70), 90_5; Sommer, R. (1969) *Personal Space.* New York: Prentice Hall.
11 Schnurnberger, L. (1991) *40,000 Years of Fashion: Let There Be Clothes.* New York: Workman Publishing.
12 Spicer, J. (1991) 'The Renaissance elbow'. In J. Bremmer and H. Roodenburg (eds), *The Cultural History of Gesture.* Cambridge: Polity Press.
13 From the English edition of Desiderius Erasmus' *De Civilitate Morum Puerilium* (1532), translated by Robert Whitinton (1540) and cited by Joaneath Spicer 0 991), ibid.
14 Mueller, U., and Mazur, A. (1997)'Facial dominance in Homo Sapiens as honest signalling of male quality'. *Behavioural Ecology,* 8, 569_

79; Mazur, A., and Booth, A. (1998) 'Testosterone and dominance in men'. *Behavioral and Brain Sciences,* 21, 353_98.
15 Keating, C. F. (1985) 'Human dominance signals: the primate in us'. In S. L. Ellyson and J. F. Dovidio (eds), *Power, Dominance, and Non_verbal Behavior.* New York: Springer Verlag.
16 Keating, C. F., Mazur, A., and Segall, M. H. (1981) 'A cross_cultural *exploration of physiognomic traits of dominance and happiness', Ethology and Sociobiology,* 2, 41_8.
17 Tiedens, L. Z. (2001) 'Anger and advancement versus sadness and subjugation: the effect of negative emotion expressions on social status conferral'. *Journal of Personality and Social Psychology, 80(1), 86_94.*
١٨ *Dabbs, J. M. (١٩٩٢) 'Testosterone, smiling and facial appearance'. Journal of Nonverbal Behavior,* ٥٥_٤٥ ,٢١. *See also Mazur, A., and Booth, A.* (1998) 'Testosterone and dominance in men'. *Behavioral and Brain Sciences,* ٩٨_٣٥٣ ,٢١.
19 Schniter, E. (2000) 'The evolution of yawning: why do we yawn and why is it contagious?' MA thesis, Department of Anthropology, University of Oregon.
20 Schino, G., and Aureli, F. (1989) 'Do men yawn more than women?' *Ethology and Sociobiology,* 10, 375_8.
21 Ridgeway, C. L., Berger, J., and Smith, L. (1985) 'Nonverbal cues and status: an expectation states approach'. *American Journal of Sociology,* 90(5), 955_78; Schwartz, B., Tesser, A., and Powell, E. (1982) 'Dominance cues in nonverbal behavior'. *Social Psychology Quarterly,* 45(2), 114_20.
22 Gregory, S., and Webster, S. (1996) 'A nonverbal signal in the voices of interview partners effectively predicts communication accommodation and social status'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 70(6), 1231_40. See also Bilous, F. R., and Krauss, R. M. (1988) 'Dominance and accommodation in the conversational behaviors of same and mixed_gender dyads'. *Language and Communication,* 8(3/4), 183_95.
23 Ohala, J. J. (1994) 'The frequency code underlies the sound_symbolic use of voice pitch'. In L. Hinton, J. Nichols and J. J. Ohala (eds), *Sound Symbolism.* Cambridge: Cambridge University Press.
24 Krebs, J. R., and Dawkins, R. D. (1984) 'Animal signals: mind_reading and manipulation'. In J. R. Krebs and N. B. Davies (eds), *Behavioral Ecology: An Evolutionary Approach.* Sunderland, MA:

Sinauer; Collins, S. *(2001)* 'Men's voices and women's choices'. *Animal Behavior*, 60, 773_80.
25 Elliot, A. J. (1981) *Child Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
26 Pemberton, C., McCormack, P., and Russell, A. (1998) 'Have women's voices lowered across time? A cross_sectional study of Australian women's voices'. *Journal of Voice*, 12(2), 208_13.
27 Henley, N. (2001) 'Body politics'. In A. Branaman (ed.), Self and Society. Maiden, MA: Blackwell.
28 Chance, M. R. A. (1967) 'Attention structure as the basis of primate rank orders'. *Man*, 2(4), 503_18 (reprinted in M. R. A. Chance and R. R. Larsen (eds) (1976) *The Social Structure of Attention*. London: Wiley.
29 Strongman, K. T., and Champness, B. G. (1968) 'Dominance hierarchies and conflict in eye contact'. *Acta Psychologia*, 28, 376_86; Argyle, M., and Cook, M. (1976) *Gaze and Mutual Gaze*. Cambridge: Cambridge University Press; Rosa, E., and Mazur, A. (1979) 'Incipient status in small groups'. *Social Forces*, 58, 18_37; Webbink, P. (1986) *The Power of the Eyes*. New York: Springer Verlag.
30 Ellyson, S. L., Dovidio, J. F. and Fehr, B. J. (1981) 'Visual behavior and dominance in women and men'. In C. Mayo and N. M. Henley (eds), *Gender and Nonverbal Behavior*. New York: Springer Verlag; Dovidio, J. F., and Ellyson, S. L. (1982) 'Decoding visual dominance: attributions of power based on relative percentages of looking while speaking and looking while listening'. *Social Psychology Quarterly*, 45(2), 106_13.
31 Mehrabian, A. (1969) 'Significance of posture and position in the communication of attitude and status relationships'. *Psychological Bulletin*, 71(5), 359_72.

٣. الحركات المعبرة عن الخضوع

1 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. London: John Murray.
2 Efron, D. (1942) *Gesture and Environment* .New York: Kings

Crown Press.
3 Brault, G. J. (1963) 'Kinesics and the classroom: some typical French gestures'. *The French Review,* 36, 374–82.
4 Gilbert, P. (2000) 'Varieties of submissive behavior as forms of social defense: their evolution and role in depression'. In L. Sloman and P. Gilbert (eds), *Subordination and Defeat: An Evolutionary Approach to Mood Disorders and Their Therapy.* Mahwah, NJ: Erlbaum.
5 Collett, P., and Contarello, A. (1987) 'Gesti di assenso e di dissenso'. In P. Ricci Bitti (ed.), *Communicazione e Gestualita.* Milano: Franco Angeli; Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
6 Goffman, E. (1976) 'Gender advertisements'. *Studies in the Anthropology of Visual Communication,* 3, 69–154 (reprinted as Goffman, E. (1979) *Gender Advertisements.* New York: Harper & Row; Morris, D. (1979) *Manwatching: A Field Guide to Human Behaviour.* London: Jonathan Cape; Regan, J. M. (1982) 'Gender displays in portrait photographs'. *Sex Roles,* 8, 33–43; Halberstadt, A. G. and Saitta, M. B. (1987) 'Gender, nonverbal behavior, and perceived dominance: a test of a theory'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 53, 257–72; Wilson, A., and Lloyd, B. (1990) 'Gender vs. power; self–posed behavior revisited'. *Sex Roles,* 23, 91–8.
7 Costa, M., Menzani, M., and Ricci Bitti, P. E. (2001) 'Head canting in paintings: an historical study'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 25(1), 63–73.
8 Chance, M. R. A. (1962) 'An interpretation of some agonistic postures: the role of «cut–off» acts and postures'. *Symposium of the Zoological Society of London,* 8, 71–89.
9 Zebrowitz, L.A. (1997) *Reading Faces: Window to the Soul?* Boulder, CO: Westview Press.
10 Hall, J. A., Smith LeBeau, L., Gordon Reinoso, J., and Thayer, F. (2001) 'Status, gender, and nonverbal behavior in candid and posed photographs: a study of conversations between university employees'. *Sex Roles.* 44, 677–91; Hall, J. A., Carter, J. D., Jimenez, M. C., Frost, N. A., and Smith LeBeau, L. (2002) 'Smiling and relative status in news photographs'. *Journal of Social Psychology,* 142, 500–10.
11 Van Hooff, J. A. R. A. M. (1972) 'A comparative approach to the phylogeny of laughter and smiling'. In R. A. Hinde (ed.), *Nonverbal*

Communication. Cambridge: Cambridge University Press.
12 Hecht, M., and LaFrance, M. (1988) 'License or obligation to smile: the effect of power and gender on amount and type of smiling'. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1326_36; LaFrance, M., and Hecht, M. A. (1999) 'Option or obligation to smile: the effects of power and gender on facial expression'. In P. Philippot, R. S. Feldman and E. J. Coats (eds), *The Social Context of Nonverbal Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
13 Duchenne de Boulogne, G. (1862) Mecanisme de la physionomie humaine. Paris: Jules Renard (reprinted in English as *The Mechanism of Human Facial Expression*, edited and translated by R. A. Cuthbertson, Cambridge, Cambridge University Press, 1990).
14 Cashdan, E. (1998) 'Smiles, speech and body posture: how women and men display sociometric status and power'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 22(4) 209_28; LaFrance, M., and Hecht, M. (2000) 'Gender and smiling: a meta_analysis of sex differences in smiling'. In A. H. Fisher (ed.), *Gender and Emotion*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990; Hall, J. A., Carney, D. R., and Murphy, N. M. (2002) 'Gender differences in smiling'. In M. H. Abel (ed.), *An Empirical Reflection on the Smile*. New York: Edwin Mellen Press.
15 Dabbs, J. M. (1992) 'Testosterone, smiling and facial appearance'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 21, 45_55.
16 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. London: John Murray.
17 Ricks, C. (1974) *Keats and Embarrassment* .Oxford: Clarendon Press.
18 Leary, M. R., Britt, T. W., Cutlip, W. D., and Templeton, J. L. (1992) 'Social blushing'. *Journal of Personality and Social Pychology*, 112(3), 446_60.
19 Halberstadt, A., and Green, L. R. (1993) 'Social attention and placation theories of blushing'. *Motivation and Emotion*, 17(1), 53_64; De Jong, P. J. (1999) 'Communicative and remedial effects of social blushing'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 23(3), 197_217.
20 Smith, W. J., Chase, J., and Lieblich, A. K. (1974) 'Tongue showing: a facial display'. *Semiotica*, 11, 201_246.
21 Dolgin, K. M., and Sabini, J. (1982) 'Experimental manipulation of a human nonverbal display: the tongue show affects an observer's willingness to interact'. *Animal Behaviour*, 30, 935_6; Jones, N., Kearins,

J., and Watson, J. (1987) 'The human tongue show and observers' willingness to interact: replication and extensions'. *Psychological Reports,* 60, 759_64.
22 Kendon, A. (1975) 'Some functions of the face in a kissing round'. *Semiotica,* 15, 299_334.
23 Festinger, L., and Carlsmith, M. (1959) 'Cognitive consequences of forced compliance'. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 58, 203_10.
24 Jones, E. E. (1964) *Ingratiation.* New York: Appleton_Century_Crofts; Gordon, R. A. (1996) 'Impact of ingratiation on judgements and evaluations: a meta_analytic investigation'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 71(1), 54_70; Stengel, R. (2000) *You're Too Kind: A Brief History of Flattery.* New York: Simon & Schuster.
25 Judge, T. A., and Bretz, R. D. (1994) 'Political influence behavior and career success'. *Journal of Management,* 20(1), 43_65.
26 Colman, A., and Olver, K. R. (1978) 'Reactions to flattery as a function of self_esteem: self_enhancement and cognitive consistency theories'. *British Journal of Social and Clinical Psychology,* 17(1), 25_9.

٤. الحركات المعبرة فى المحادثات

1 Walker, M. (1982) 'Smooth transitions in conversational turn_taking: implications for theory'. *Journal of Psychology,* 110, 31_7.
2 Sacks, H., Schegloff, E., and Jefferson, G. (1974) 'A simplest systematics for the organization of turn_taking in conversation'. *Language,* 50, 696_735; Beattie, G. (1983) *Talk An Analysis of Speech and Non_verbal Behaviour in Conversation.* Milton Keynes: Open University Press.
3 Yngve, V. J. (1970) 'On getting a word in edgewise'. *Papers from the 6th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society,* Chicago: Chicago Linguistic Society.
4 Meltzer, L., Morris, W. N., and Hayes, D. (1971) 'Interruption outcomes and vocal amplitude: explorations in social psychophysics'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 18, 392_402.
5 Anderson, K. J., and Leaper, C. (1998) 'Meta_analyses of gender effects on conversational interruptions: who, what, when, where and how'. *Sex*

Roles, 39(3/4), 225_52.
6 Tannen, D. (1981) 'New York Jewish conversational style'. *International Journal of the Sociology of Language*, 30, 133_49.
7 Kendon, A. (1967) 'Some functions of gaze_direction in social interaction'. *Acts Psychologia*, 26, 2_63; Argyle, M., and Cook, M. (1976) *Gaze and Mutual Gaze*. Cambridge: Cambridge University Press; Beattie, G. (1978) 'Sequential temporal patterns of speech and gaze in dialogue'. *Semiotics*, 23(1/2), 29_52.
8 Harrigan, J. A., and Steffen, J. J. (1983) 'Gaze as a turn_exchange signal in group conversations'. *British Journal of Social Psychology*, 22(2), 167_8; Kalma, A. (1992) 'Gazing in triads: a powerful signal in floor apportionment'. *British Journal of Social Psychology*, 31, 21_39.
9 Duncan, S. (1972) 'Some signals and rules for taking speaking turns in conversations'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23(2), 283_92.
10 Caspers, J. (2000) 'Looking for melodic turn_holding configurations in Dutch'. *Linguistics in the Netherlands 2000*, Amsterdam: John Benjamins, Wichmann, A., and Caspers, J. (2001) 'Melodic cues to turn_taking in English: evidence from perception'. In J. van Kuppeveldt and R. Smith (eds), *Proceedings of the 2nd SIGdial Workshop on Discourse and Dialogue*. Aalborg, Denmark.
11 Walker, M., and Trimboli, C. (1983) 'The expressive function of the eye flash'. *Journal of Nonverbal Behavior*, *8*(1), 3_13.
12 Scheflen, A. E., and Scheflen, A. (1972) *Body Language and Social Order*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice_Hall; Scheflen, A. (1973) *How Behavior Means*. New York: Gordon & Breach.
13 Sebba, M., and Tate, S. (1986) 'You know what I mean? Agreement marking in British Black English'. *Journal of Pragmatics*, 10, 163_72.
14 Commins, S. (1935) *The Complete Works and Letters of Charles Lamb*. New York: Modern Library.
15 Feldman, S. (1959) *Mannerisms of Speech and Gestures in Everyday Life*. New York: International Universities Press; Weintraub, W. (1989) *Verbal Behavior in Everyday Life*. New York: Springer Verlag.
16 Weinstein, E. A. (1966) 'Toward a theory of interpersonal tactics'. In C. Backman and P. Second (eds), *Problems in Social Psychology: Selected Readings*. New York: McGraw_Hill.

17 Lakoff, G. (1973) 'Hedges: a study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts'. *Journal of Philosophical Logic,* 2, 458_508; Schiffrin, D. (1988) *Discourse Markers.* Cambridge: Cambridge University Press; Holmes, J. (1990) 'Hedges and boosters in women's and men's speech'. *Language and Communication,* 10(3), 185_205.
18 Malmstrom, J. (1960) '*Kind of* and its congeners'. *English Journal,* 44, 288_90.
19 Holmes, J. (1986) 'Functions of *you know* in women's and men's speech'. *Language in Society,* 15, 1_22.
20 Lockard, J. S., Allen, D. J., Schiele, B. J., and Wiemer, M. J. (1978) 'Human postural signals: stance, weight_shifts and social distance as intention movements to depart'. *Animal Behaviour,* 26, 219_24.
21 Wildeblood, J., and Brinson, P. (1965) *The Polite World.* London: Oxford University Press; Rockwood, J. (1992) *The Craftsmen of Dionysus: An Approach to Acting.* New York: Applause Books.

٥. الحركات المعبرة فى عالم السياسة

1 Gregg, G. L. (1998) 'Liberals, conservatives and the presidency'. *The Intercollegiate Review,* Spring, 26_31.
2 Blum, M. D. (1988) *The Silent Speech of Politicians.* San Diego: Brenner Information Group.
3 Henton, C. G., and Bladon, R. A. W., (1985) 'Breathiness in normal female speech: inefficiency versus desirability'. *Language and Communication,* 5, 221_7; W. Hardcastle and J. Laver (eds) (1995) *The Handbook of Phonetic Sciences.* Oxford: Blackwell.
4 Gregory, S. W., and Gallagher, T. J. (2002) 'Spectral analysis of candidates' nonverbal vocal communication: predicting U.S. presidential election outcomes'. *Social Psychology Quarterly,* 65(3), 298_308.
5 Masters, R. D. (1988) 'Nice guys don't finish last: aggressive and appeasement gestures in media images of politicians'. In M. R. A. Chance and D. R. Omark (eds), *Social Fabrics of the Mind.* Hove: Lawrence Erlbaum.
6 Chance, M. R. A. (1962) 'An interpretation of some agonistic postures: the role of "cut_off" acts and postures'. *Symposium of the Zoological*

Society of London, 8, 71-89.
7 Atkinson, M. (1986) *Our Masters' Voices: The Language and Body Language of Politics*. London: Methuen.
8 Harris, S. (1991) 'Evasive action: how politicians respond to questions in political interviews'. In P. Scannell (ed.), *Broadcast Talk*. London: Sage.
9 Bull, P., and Mayer, K. (1993) 'How not to answer questions in political interviews'. *Political Psychology*, 14(4), 651-66; Bull, P. (1998) 'Political interviews: television interviews in Great Britain'. In O. Feldman and C. De Landtsheer (eds), *Politically Speaking*. Westport, CT: Praeger.
10 Bull, P., and Mayer, K. (1988) 'Interruptions in political interviews: a study of Margaret Thatcher and Neil Kinnock'. *Journal of Language and Social Psychology*, 7(1), 35-45.
11 Beattie, G. (1982) 'Turn-taking and interruption in political interviews: Margaret Thatcher and Jim Callaghan compared and contrasted'. *Semiotics*, 39(1/2), 93-114.
12 Schegloff, E. A. (1989) 'From interview to confrontaton: observations on the Bush/Rather encounter'. *Research on Language and Social Interaction*, 22,215-40.

٦. الحركات المعبرة عن التحية

1 Kendon, A., and Ferber, A. (1973) 'A description of some human greetings'. In R. P. Michael and J. H. Crook (eds), *Comparative Ethology and Behavior of Primates*. New York: Academic Press.
2 Wildeblood, J., and Brinson, P. (1965) *The Polite World*. London: Oxford University Press; Rockwood, J. (1992) *The Craftsmen of Dionysus: An Approach to Acting*. New York: Applause Books.
3 Bulwer, J. (1644) *Chirologia; or the Natural Language of the Hand*. London.
4 Doran, G. D. (1998) 'Shake on it'. *Entrepreneur Magazine*, July.
5 Givens, D. (1977) 'Greeting a stranger: some commonly used nonverbal signals of aversiveness'. *Semiotics*, 19(1/2), 13-28; Hall, P. M., and Hall, D. A. S. (1983) 'The handshake as interaction'. *Semiotica*, 45(3/4), 249-64.

6 Collett, P. (1983) 'Mossi salutations'. *Semiotica,* 45(3/4), 191_248.
7 Chaplin, W. F., Phillips, J. B., Brown, J. D., and Clanton, N. R. (2001) 'Handshaking, gender, personality, and first impressions'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 79(1), 110_17.
8 Stephanopoulos, G. (1999) *All Too Human: A Political Education.* New York: Little, Brown.
9 Goffman, E. (1971) *Relations in Public.* Harmondsworth: Penguin; Greenbaum, P. E., and Rosenfeld, H. M. (1980) 'Varieties of touch in greetings: sequential structure and sex_related differences'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 5(1), 13_25.
10 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
11 Erasmus, D. (1540) *Opera Omnia,* 9 vols. Basle.
12 Bakken, D. (1977) 'Saying goodbye: an observational study of parting rituals'. *Man_Environment Systems,* 7, 95_100; Summerfield, A., and Lake, J. A. (1977) 'Nonverbal and verbal behaviours associated with parting'. *British Journal of Psychology,* 68, 133_6; Albert, S., and Kessler, S. (1978) 'Ending social encounters'. *Journal of Experimental Social Psychology,* 14, 541_53.
13 Knapp, M. L., Hart, R. P., Friedrich, G. W., and Shulman, G. M. (1973) 'The rhetoric of goodbye: verbal and nonverbal correlates of human leave_taking'. *Speech Monographs,* 40, 182_98.

٧. الحركات المعبرة فى الحياة الملكية

1 Nicolson, H. (1968) *Diaries and Letters, 1945_1962,* edited by N. Nicolson, London: Collins.
2 Lacey, R. (1977) *Majesty. Elizabeth II and the House of Windsor.* London: Hutchinson.
3 Provine, R. R. (2000) *Laughter.* A *Scientific Investigation.* London: Penguin.
4 Castiglione, B. (1528) *Libro del Cortegiano.* Venice (translated by Sir Thomas Hoby as *The Book of the Courtier.* London, 1561).
5 Naunton, R. (1641) *Fragments Regalia* (reprinted in H. Walpole (ed.),

Paul Hentzner's Travels in England. London, 1797).
6 Hoggart, S. (1986) 'Caribbean Queen'. In T. Grove (ed.) *The Queen Observed.* London: Pavilion Books.
7 Tooley, S. A. (1896) *The Personal Life of Queen Victoria.* London: S. H. Bousefield.
8 Windsor, E. (1987) *Wallis and Edward: Letters 1931-1937: The Intimate Correspondence of the Duke and Duchess of Windsor,* edited by M. Bloch. Bath: Chivers.
9 Henley, N. (2001) 'Body politics'. In A. Branaman (ed.), *Self and Society.* Malden, MA: Blackwell.
10 Windsor, E. (1951) A *King's Story: The Memoirs of H.R.H. the Duke of Windsor.* London: Cassell.
11 Bloch, M. (1973) *The Royal Touch: Sacred Monarchy and Scrofula in England and France,* translated by J. E. Anderson. London: Routledge & Kegan Paul.
12 Holden, A. (1979) *Charles: Prince of Wales: A Biography.* London: Little, Brown.
13 Mehrabian, A. (1969) 'Methods and designs: some referents and measures of nonverbal communication'. *Behavioral Research Methods and Instrumentation,* 1, 203-7; Beebe, S. S., Beebe, S. J., and Redmond, M. V (2002) *Interpersonal Communication: Relating to Others.* Boston: Allyn & Bacon.
14 Montagu, A. (1971) *Touching: The Human Significance of the Skin.* New York: Columbia University Press.
15 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emotions in Man and Animals.* London: John Murray.

٨. الحركات المعبرة عن القلق

1 Marks, I. M., and Nesse, R. M. (1994) 'Fear and fitness: an evolutionary analysis of anxiety disorders'. *Ethology and Sociobiology,* 15, 247-67.
2 Christiansen, B. (1972) *Thus Speaks the Body.* New York: Arno Press; Fried, R., and Grimaldi, J. (1993) *The Psychology and Physiology of Breathing: In Behavioral Medicine, Clinical Psychology and Psychiatry.* New York: Plenum.

3 James, W. (1980) *The Principles of Psychology*, 2 vols. New York: Henry Holt.
4 Perera, J. (1988) 'The hazards of heavy breathing'. *New Scientist*, 3 December, 46_8.
5 Reich, W. (1949) *Character Analysis*. New York: Farrar, Strauss & Giroux; Lowen, A. (1958) *Physical Dynamics of Character Structure*. New York: Grune & Stratton.
6 Lowen, A. (1958) *Physical Dynamics of Character Structure*. New York: Grune & Stratton..
7 Middlemist, R. D., Knowles, E. S., and Matter, C. F. (1976) 'Personal space invasion in the lavatory: suggestive evidence for arousal'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 541_6.
8 Hinde, R. (1982) *Ethology: Its Nature and Relations to Other Sciences*. Oxford: Oxford University Press.
9 Ekman, P., and Friesen, W. A. (1969) 'The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding'. *Semiotics*, 1, 49_98.
10 Waxer, P. (1977) 'Nonverbal cues for anxiety: an examination of emotional leakage'. *Journal of Abnormal Psychology*, 86, 306_14; Daly, J. A., Hogg, E., Sacks, D., Smith, M., and Zimring, L. (I 983)'Sex and relationship affect social self_grooming'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 7, 183_9; Shreve, E. G., Harrigan, J. A., Kues, J. R., and Kagas, D. K. (1988) 'Nonverbal expressions of anxiety in physician–patient interactions'. *Psychiatry*, 51 (4), 378_84; Kenner, A. N. (1993) 'A cross_ cultural study of body_focused hand movement'. *journal of Nonverbal Behavior*, 17(4), 263_79; Morris, D. (1994) *Bodytalk: The Meaning of Human Gestures*. New York: Crown Publishers.
11 Harrigan, J. A., and O'Connell, D. M. (1996) 'How do you look when feeling anxious?' *Personality and Individual Differences*, 21(2), 205_ 12. See also Leventhal, H., and Sharp, E. (1965) 'Facial expressions as indicators of distress'. In S. Tomkins and C. Izard (eds), *Affect, Cognition and Personality*. New York: Springer Verlag.
12 Milgram, S. (1974) *Obedience to Authority*. New York: Harper & Row.
13 Farabee, D. J., Holcom, M. L., Ramsey, S. L., and Cole, S. G. (1993) 'Social anxiety and speaker gaze in a persuasive atmosphere'. *journal of Research in Personality*, 27(4), 365_76.
14 Stern, J. A. (1992) 'The eye blink: affective and cognitive influences'.

In D. G. Forgays, T Sosnowski and K. Wrzesniewski (eds), *Anxiety: Recent Developments in Cognitive, Psychophysiological and Health Research*. Washington: Hemisphere.
15 Bell, C. (1847) *The Anatomy and Philosophy of Expression, as Connected with the Fine Arts*. London: John Murray.
16 Jackson, D. D. (1985) 'From the lungs to larynx to lip, it's jitter, shimmer and blip'. *Smithsonian*, 6 (July), 78.
17 Ellgring, H., and Scherer, K. R. (1996) 'Vocal indicators of mood change in depression'. *journal of Nonverbal Behavior*, 20(2), 83_110.
18 Siegman, A. W. (1987) 'The telltale voice: nonverbal messages of verbal communication'. In A. W. Siegman and S. Feldstein (eds), *Nonverbal Behavior and Communication*. Hillsdale, NJ: Erlbaum; Siegman, A. W., and Boyle, S. (1993) 'Voices of fear and anxiety and depression: the effects of speech rate and loudness on fear and anxiety and depression'. *journal of Abnormal Psychology*, 102(3), 430_7.
19 Murray, D. C. (1971) 'Talk, silence and anxiety'. *Psychological Bulletin*, 75, 244_60; Rochester, S. R. (1973) 'The significance of pauses in spontaneous speech'. *journal of Psycholinguistic Research*, 2, 51 _81.

٩. الحركات المعبرة فى علاقة الرجل بالمرأة

1 Eibl_Eibesfeldt, I. (1971) *Love and Hate: The Natural History of Behavior Patterns*. New York: Holt, Rinehart & Winston; Morris, D. (1971) *Intimate Behaviour*. London: Jonathan Cape; Singh, D., and Young, R. K. (1995) 'Body weight, waist_to_hip ratio, breasts, and hips: role in judgments of female attractiveness and desirability for relationships'. *Ethology and Sociobiology*, 16, 483_507; Furnham, A., Dias, M., and McClelland, A. (1998) 'The role of body weight, waist_to_hip ratio, and breast size in judgments of female attractiveness'. *Sex Roles*, 3/4, 311_26.
2 Lloyd_Elliott, M. (1995) *Secrets of Sexual Body Language*. London: Hamlyn.
3 Buss, D. (1994) *The Evolution of Desire*. New York: Basic Books.
4 Perper, T. (1985) *Sex Signals: The Biology of Love*. Philadelphia: ISI Press;

Perper, T. (1989) 'Theories and observations on sexual selection and female choice in human beings'. *Medical Anthropology*, 11(4), 409-54.
5 Burton, R. (1621) *The Anatomy of Melancholy*. Oxford: Henry Cripps.
6 Birdwhistell, R. (1970) *Kinesics and Context*. New York: Ballantine.
7 Moore, M. M. (1985) 'Nonverbal courtship patterns in women: context and consequences'. *Ethology and Sociobiology*, 6, 2 3 7-47.
8 Wiley, R. H. (1991) 'Lekking in birds and mammals; behavioral and evolutionary issues'. *Advances in the Study of Behavior*, 20, 201-91.
9 Krebs, J. R., and Dawkins, R. D. (1984) 'Animal signals: mind-reading and manipulation'. In J. R. Krebs and N. B. Davies (eds), *Behavioral Ecology: An Evolutionary Approach*. Sunderland, MA: Sinauer
10 Walsh, D. G., and Hewitt, J. (1985) 'Giving men the come-on: effect of eye contact and smiling in a bar environment'. *Perceptual and Motor Skills*, 61, 873-4.
11 Moore, M. M. (1985) 'Nonverbal courtship patterns in women: context and consequences'. *Ethology and Sociobiology*, 6, 237-47.
12 Kleinke, C. L. (1986) 'Gaze and eye contact: a research review'. *Psychological Bulletin*, 100(1), 78-100; Lizuka, Y. (1992) 'Eye contact in dating couples and unacquainted couples'. *Perceptual and Motor Skills*, 75,457-61.
13 Walsh, D. G., and Hewitt, J. (1985) 'Giving men the come-on: effect of eye contact and smiling in a bar environment'. *Perceptual and Motor Skills*, 61, 873-4.
14 Givens, D. B. (1978) 'The nonverbal basis of attraction: flirtation, courtship, and seduction'. *Psychiatry*, 41, 346-59; Givens, D. B. (1983) *Love Signals: How to Attract a Mate*. New York: Crown.
15 Grammer, K., Krück, K., Juette, A., and Fink, B. (2000) 'Non-verbal behavior as courtship signals: the role of control and choice in selecting partners'. *Evolution and Human Behaviour*, 21, 371-90.
16 Abbey, A. (1987) 'Misperceptions of friendly behavior as sexual interest: a survey of naturally occurring incidents'. *Psychology of Women Quarterly*, 11(2), 173-94; Shotland, R. L., and Craig, J. M. (1988) 'Can men and women differentiate between platonic and sexually interested behavior?' *Social Psychology Quarterly*, 51(1), 66-73.
17 Morris, D. (1977) *Manwatching: A Field Guide to Human Behaviour*.

London: Jonathan Cape.
18 Caro, T. M. (1986) 'The function of stotting: a review of the hypotheses'. *Animal Behaviour,* 34, 649_62; Zahavi, A., and Zahavi, A. (1997) *The Handicap Principle: A Missing Piece of Darwin's Puzzle.* Oxford: Oxford University Press.
19 Burton, R. (1621) *The Anatomy of Melancholy.* Oxford: Henry Cripps.
20 Ambady, N., Hallahan, M., and Conner, B. (1999) 'Accuracy of judgments of sexual orientation from thin slices of behavior'. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 538_47; Ambady, N., LaPlante, D., and Johnson, E. (2001) 'Thin slice judgments as a measure of interpersonal sensitivity'. In J. Hall and F. Bernieri (eds), *Interpersonal Sensitivity: Measurement and Applications.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
21 Berry, D. S., and McArthur, L. A. (1985) 'Some components and consequences of a babyface'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 48, 312_23; McArthur, L. Z., and Berry, D. S. (1987) 'Cross_cultural consensus in perceptions of babyfaced adults'. *Journal of Cross Cultural Psychology,* 18, 165_92.
22 Eibl_Eibesfeldt, I. (1971) *Love and Hate: The Natural History of Behavior Patterns.* New York: Holt, Rinehart & Winston.
23 Campbell, R., Wallace, S., and Benson, P. J. (1996) 'Real men don't look down: direction of gaze affects sex decisions on faces'. *Visual Cognition,* 3(4), 393_412.
24 Hess, E. (1975) *The Telltale Eye.* New York: Van Nostrand Reinhold; Aboyoun, D. C., and Dabbs, J. M. (1998) 'The Hess pupil dilation findings: sex or novelty?' *Social Behaviour and Personality,* 26(4), 415_19.
25 Paul Ekman, personal communication.
26 Montagu, A. (1971) *Touching. The Human Significance of the Skin.* New York: Columbia University Press; Lockard, J. S., and Adams, R. M. (1980)'Courtship behaviors in public: different age/sex roles'. *Ethology and Sociobiology,* 1, 245_53; McCormick, N. B., and Jones, A. J. (1989) 'Gender differences in nonverbal flirtation'. *Journal of Sex Education and Therapy,* 15(4), 271_82.
27 Perper, T. (1985) *Sex Signals: The Biology of Love.* Philadelphia: ISI Press; Murray, T. E. (1985) 'The language of singles bars'. *American Speech,* 60(1), 17_30.

28 Krebs, J. R., and Dawkins, R. D. (1984) 'Animal signals: mind_reading and manipulation'. In J. R. Krebs and N. B. Davies (eds), *Behavioral Ecology. An Evolutionary Approach.* Sunderland, MA: Sinauer; Dabbs, J. M., and Mallinger, A. (1999) 'Higher testosterone levels predict lower voice pitch among men'. *Personality and Individual Differences,* 27, 801_4; Collins, S. (2001) 'Men's voices and women's choices'. *Animal Behaviour,* 60,773_80.
29 Manes, J., and Wolfson, N. (1980) 'The compliment formula'. In F. Coulmas (ed.), *Conversational Routine.* The Hague: Mouton. See also Herbert, R. K. (1990) 'Sex_based differences in compliment behaviour'. *Language in Society,* 19, 201_24; Holmes, J. (1995) *Women, Men and Politeness.* London: Longman.
30 Dindia, K., and Allen, M. (1992) 'Sex differences in self_disclosure: a meta_analysis'. *Psychological Bulletin,* 112, 106_24.
31 Grammer, K. (1990) 'Strangers meet: laughter and non_verbal signs of interest in opposite_sex encounters'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 14(4), 209_36.
32 Provine, R. R. (2000) *Laughter: A Scientific Investigation.* London: Penguin.
33 Grammer, K., and Eibl_Eibesfeldt, I. (1990) 'The ritualization of laughter'. In W. A. Koch (ed.), *Natürlichkeit der Sprache and der Kultur.* Bochum: Brockmeyer.
34 Provine, R. R. (2000) *Laughter: A Scientific Investigation.* London: Penguin.
35 Moore, M. M. (1998) 'Nonverbal courtship patterns in women: rejection signalling – an empirical investigation'. *Semiotics,* 118(3/4), 201_14.
36 Grammer, K., Krück, K. B., and Magnusson, M. S. (1998) 'The courtship dance: patterns of nonverbal synchronization in opposite_sex encounters'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 22(1), 3_27.
37 Bernieri, F. J., and Rosenthal, R. (1991) 'Interpersonal coordination: behavior matching and interactional synchrony'. In R. S. Feldman and B. Rime (eds), *Fundamentals of Nonverbal Behavior.* Cambridge: Cambridge University Press.
38 LaFrance, M. (1979) 'Nonverbal synchrony and rapport: analysis by the cross_lag panel technique'. *Social Psychology Quarterly,* 42, 66_70; Bavelas, J. B., Black, A., Lemery, C. R., and Mullett, J. (1987) 'Motor

mimicry as primitive empathy'. In N. Eisenberg and J. Strayer (eds), *Empathy and its Development.* Cambridge: Cambridge University Press; Bernieri, F. (1988) 'Coordinated movement and rapport in teacher_student interactions'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 12, 120_38; Dijksterhuis, A. (2000) 'Automatic social influence: the perception_behavior link as an explanatory mechanism for behavior matching'. In J. Forgas and K. D. Williams (eds), *Social Influence: Direct and Indirect Processes.* Philadelphia: Psychology Press.
39 Beattie, G. (1988) *The Candarel Guide to Beach Watching.* Hove: Rambletree.
40 Buss, D. M., and Shackelford, T.K. (1997) 'From vigilance to violence: *mate retention tactics in married couples'. Journal of Personality and Social Psychology,* 72, 346_61; Buss, D. (2000) *The Dangerous Passion: Why Jealousy Is as Necessary as Love and Sex.* London: Bloomsbury.
41 Goffman, E. (1971) *Relations in Public.* Harmondsworth: Penguin.
42 Givens, D. B. (1983) *Love Signals: How to Attract a Mate.* New York: *Crown; Perper, T (1985) Sex Signals: The Biology of Love. Philadelphia: ISI* Press.

١٠. الحركات المعبرة عن الكذب

1 Feldman, R. S., Forrest, J. A., and Happ, B. R. (2002) 'Self_presentation and verbal deception: do self_presenters lie more?' *Basic and Applied Social Psychology,* 24(2), 163_70.
2 DePaulo, B. M., Epstein, J. A., and Wyer, M. M. (1993) 'Sex differences in lying: how women and men deal with the dilemma of deceit'. In M. Lewis and C. Sarrni (eds), *Lying and Deception in Everyday Life.* New York: Guilford Press; DePaulo, B. M., Kashy, D., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., and Epstein, J. A. (1996) 'Lying in everyday life'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 70(5), 979_95; Feldman, R. S., Forrest, J. A., and Happ, B. R. (2002) 'Self_presentation and verbal deception: do self_presenters lie more?' *Basic and Applied Social Psychology,* 24(2), 163_70.
3 Feldman, R. S., Tomasian, J. C., and Coats, E. J. (1999) 'Nonverbal deception abilities and adolescents' social competence: adolescents

with higher social skills are better liars'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 23(3), 237-49; Kashy, D., and DePaulo, B. M. (1996) 'Who lies?' *Journal of Personality and Social Psychology,* 70(5), 1037-51.
4 DePaulo, P. J., and DePaulo, B. M. (1989) 'Can attempted deception by salespersons and customers be detected through nonverbal behavioral cues?' *Journal of Applied Social Psychology,* 19, 1552-77.
5 Ekman, P. (2001) *Telling Lies.* New York: W. W. Norton.
6 Ekman, P. (2001) Ibid.
7 McCormack, S. A., and Parks, M. R. (1990) 'What women know that men don't: sex differences in determining the truth behind deceptive messages'. *Journal of Social and Personal Relationships,* 7, 107-18; Millar, M. G., and Millar, K. (1995) 'Detection of deception in familiar and unfamiliar persons: the effects of information restriction'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 19(2), 69-84.
8 Burton, S. (2000) Impostors: Six Kinds of Liar. London: Viking.
9 Ekman, P. (2001) *Telling Lies.* New York: W. W. Norton.
10 Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit.* Chichester: John Wiley.
11 Seager, P. (2001) 'Improving the ability of individuals to detect lies'. Unpublished Ph.D. thesis, University of Hertfordshire.
12 Krauss, R. M. (1981) 'Impression formation, impression management, and nonverbal behaviors'. In E. T Higgins, C. P. Herman and M. Zanna (eds), *Social Cognition: The Ontario Symposium,* Vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum. See also: Vrij, A., and Semin, G. R. (1996) 'Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 20, 65-80; Anderson, D. E., DePaulo, B. M., Ansfield, M. E., Tickle, J. J., and Green, E. (1999) 'Beliefs about cues to deception: mindless stereotypes or untapped wisdom'. *Journal of Nonverbal Behavior,* 23, 67-89; Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit* Chichester: John Wiley.
13 Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit.* Chichester: John Wiley.
14 Ekman, P., and Friesen, W. V. (1969) 'Nonverbal leakage and clues to deception'. *Psychiatry,* 32, 88-106.
15 Hirsch, A. R., and Wolf, C. J. (1999) 'A case example utilizing practical methods for detecting mendacity'. AMA Annual Meeting, Washington, DC [Abstract], NR505: 208; Hirsch, A. R., and Wolf, C. J., (2001) 'Practical methods for detecting mendacity: a case study'. *Journal of the*

American Academy of Psychiatric Law, 29(4), 438_44.
16 Davis, K. (1999) 'Clinton and the truth: on the nose?' *USA Today*, 19 May, 4; Dribben, M. (2002) 'In your face'. *The Philadelphia Inquirer*, 19 October.
17 Birdwhistell, R. (1955) 'Do gestures speak louder than words?' *Collier's*, 4 March, 56_7.
18 Ekman, P. (2001) *Telling Lies*. New York: W. W. Norton.
19 Ekman, P., Friesen, W. V, and O'Sullivan, M. (1988) 'Smiles when lying'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 414_20; Ekman, P. *(2001)* Telling Lies. New York: W. W. Norton; Frank, M., Ekman, P., and Friesen, W. (1993) 'Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), 83_93.
20 Haggard, E. A., and Isaacs, K. S. (1966) 'Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms in psychotherapy'. In L. A. Gottschalk and A. H. Auerbach (eds), *Methods of Research in Psychotherapy*. New York: Appleton_Century_Crofts; Ekman, P., and O'Sullivan, M. (1991) 'Who can catch a liar?' *American Psychologist*, 46, 913_20.
21 Frank, M. G., and Ekman, P. (1997) 'The ability to detect deceit generalizes across different types of high_stake lies'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1429_39.
22 Vrij, A. (2001) Ibid.
23 Anoli, L., and Ciceri, R. (1997) 'The voice of deception: vocal strategies of naïve and able liars'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 21(4), 259_84.
24 Ekman, P. (2001) *Telling Lies*. New York: W. W. Norton.
25 DePaulo, B. M. (1994) 'Deception'. In T. Manstead and M. Hewstone (eds), *Blackwell Encyclopaedia of Social Psychology*, pp 164_8. Oxford: Blackwell.

١١ . الحركات المعبرة عن جنسية الأشخاص

1 Chambers, J. (1973) 'Canadian rising'. *Canadian Journal of Linguistics*, 18, 113_35; Penner, P., and McConnell, R. (1980) *Learning English*. Toronto: Gage Publishing.
2 Bell, A. (1997) 'The phonetics of fish and chips in New Zealand:

marking national and ethnic identities'. *English World_Wide,* 18(2), 243_70; Scott, A. W., and Starks, D. (2000) «'No_one sounds like us?» A comparison of New Zealand and other southern hemisphere Englishes'. In A. Bell and K. Kuiper (eds), *New Zealand English.* Wellington: Victoria University Press.
3 Collett, P., and Contarello, A. (1987) 'Gesti di assenso e di dissenso'. In P. Ricci Bitti (ed.), *Communicazione e Gestualvtä. Milano: Franco Angeli;* Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
4 Morris, D., Collett, P., Marsh, P., and O'Shaughnessy, M. (1979) *Gestures: Their Origins and Distribution.* London: Jonathan Cape.
5 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
6 Collett, P. (1983) 'Mossi salutations'. *Semiotics,* 45(3/4), 191_248.
7 Bulwer, J. (1644) *Chirologia: or the Natural Language of the Hand.* London.
8 Zeldin, T. (1988) *The French.* London: Collins Harvill.
9 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
10 Hillary, E. (1999) *View from the Summit.* London: Doubleday.
11 Ekman, P. (1982) *Emotion in the Human Face.* Cambridge: Cambridge University Press.
12 Birdwhistell, R. (1970) *Kinesics and Context.* New York: Ballantine.
13 Seaford, H. W. (1981) 'Maximizing replicability in describing facial behavior'. In A. Kendon (ed.), *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture.* The Hague: Mouton.
14 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
15 Zeldin, T. (1988) *The French.* London: Collins Harvill.
16 Zajonc, R. B., Murphy, S. T., and Inglehart, M. (1989) 'Feeling and facial efference: implications of the vascular theory of emotions'. *Psychological Review,* 96, 395_416.
17 Strack, F., Martin, L., and Stepper, S. (1988) 'Inhibiting and facial conditions of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis'. *Journal of Personality and Social Psychology, 54, 768_77. See* also Cappella, J. N. (1993) 'The facial feedback hypothesis in human

interaction: review and speculation'. *Journal of Language and Social Psychology,* 12, 13-29; McIntosh, D. N. (1996) 'Facial feedback hypothesis: evidence, implications, and directions'. *Motivation and Emotion,* 20, 121-47.
18 Lehtonen, J., and Sajavaara, K. (1985) 'The silent Finn'. In D. Tannen and M. Saville-Troike (eds), *Perspectives on Silence.* Norwood, NJ: Ablex.
19 Golding, W. (1954) *Lord of the Flies.* London: Faber & Faber.
20 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.
21 Anon. (1581) *A Treatise of Daunces.* London.
22 Efron, D. (1942) *Gesture and Environment.* New York: Kings Crown Press.
23 Efron, D. (1942) Ibid.
24 Morris, D., Collett, P., Marsh, P., and O'Shaughnessy, M. (1979) *Gestures: Their Origins and Distribution.* London: Jonathan Cape.
25 Collett, P. (1982) 'Meetings and misunderstandings'. In S. Bochner (ed.), *Cultures in Contact* Oxford: Pergamon.
26 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* London: Simon & Schuster.

١٢ . طرق التدخين المعبرة

1 Hatsukami, D., Morgan, S. F., Pickens, R. W., and Hughes, J. R. (1987) 'Smoking topography in a nonlaboratory environment'. *International Journal of the Addictions,* 22(8), 719-25; Miller, P. M., *Fredrickson, L. W.,* and Hartford, R. L. (1979) 'Social interaction and smoking topography in heavy and light smokers'. *Addictive Behavior,* 4, 147-53.
2 Napier, J. R. (1962) 'The evolution of the hand'. *Scientific American,* 207(6), 56-62.
3 Klein, R. (1995) *Cigarettes Are Sublime.* London: Picador. See also Starr,
M. E. (1984) 'The Marlboro man: cigarette smoking and masculinity in *America'. Journal of Popular Culture,* 17(4) 45-57.

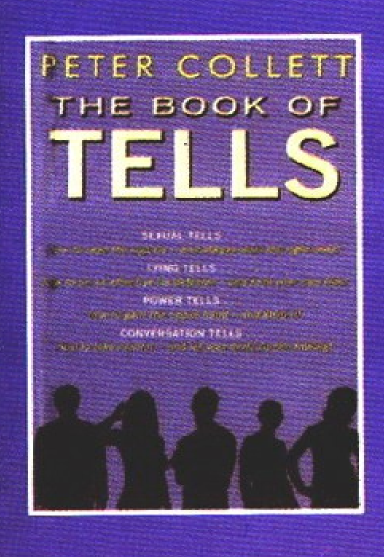
4 Danesi, M. (1999) *Of Cigarettes, High Heels, and Other Interesting Things.* London: Macmillan.
5 Hyllienmark, G. (1986) 'Smoking as a transitional object'. *British Journal of Medical Psychology,* 59, 263_7.
6 Revell, A. D., Warburton, D. M., and Wesnes, K. (1985) 'Smoking as a coping strategy'. *Addictive Behaviors,* 10, 209_24.
7 McArthur, C., Waldron, E., and Dickinson, J. (1958) 'The psychology of smoking'. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 56, 267_75; Howe, M., and Summerfield, A. (1979) 'Orality and smoking'. *British Journal of Medical Psychology,* 52, 85_90.
8 Thackeray, W. M. (1856) *Sketches and Travels in London.* London: Bradbury & Evans.
9 Klein, R. (1995) *Cigarettes Are Sublime.* London: Picador.
10 Lombardo, T., and Carreno, L. (1987) 'Relationship of Type A behavior pattern in smokers to carbon monoxide exposure and smoking topography'. *Health Psychology, 6*(5), 445_52.
11 Pease, A. (1997) *Body Language.* London: Sheldon Press.
12 Gilbert, D. G. (1995) *Smoking: Individual Differences, Psychopathology, and Emotion.* London: Taylor & Francis; Canals, J., Blade, J., and Domenech, E. (1997) 'Smoking and personality predictors among young *Swedish people'. Personality and Individual Differences,* 23(5), 905_8; Acton, G. S. (2003) 'Measurement of impulsivity in a hierarchical model of personality traits: implications for substance use'. *Substance Use and Abuse,* in press.
13 Helgason, A. R., Fredrikson, M., Dyba, T., and Steinbeck, G. (1995) 'Introverts give up smoking more often than extraverts'. *Personality and Individual Differences,* 18, 559_60.
14 Golding, J. F. and Mangan, G. F. (1982) 'Arousing and de_arousing effects of cigarette smoking under conditions of stress and mild sensory isolation'. *Psychophysiology,* 19, 449_56; Mangan, G. F., and Golding, J. F. (1984) *The Psychopharmacology of Smoking.* Cambridge: Cambridge University Press.
15 Parrott, A. C. (1998) 'Nesbitt's Paradox resolved? Stress and arousal modulation during cigarette smoking'. *Addiction,* 93, 27_39; Parrott, A. C. (1999) 'Does cigarette smoking *cause* stress?' *American Psychologist,* 54(10), 817_20.

١٣ . الحركات المعبرة عن حياة الآخرين

1 Simons, D., and Levin D. (1998) 'Failure to detect changes to people during a real_world interaction'. *Psychonomic Bulletin & Review,* 5, 644_9.
2 Truzzi, M. (1973) 'Sherlock Holmes: applied social psychologist'. In M. Truzzi (ed.), *The Humanities as Sociology.* Columbus, OH: Charles E. Merrill.
3 Doyle, A. C. (1891) 'A case of identity'. In W. S. Baring_Gould (ed.) (1967), *The Annotated Sherlock Holmes.* New York: Clarkson N. Potter.
4 Napier, J. R. (1973) *Bigfoot: The Yeti and Sasquatch in Myth and Reality.* London: E. P. Dutton.
5 Murphy, S. T., and Zajonc, R. B. (1993) 'Affect, cognition, and awareness: affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures'. *Journal of Personality and Social Psychology,* 64, 723_39.
6 Dimberg, U., Thunberg, M., and Elmehed, K. (2000) 'Unconscious facial reactions to emotional facial expressions'. *Psychological Science,* 11, 86_9.

الفهرس

الحركة المعبرة هى فعل يكشف لك عما يفكر فيه الآخرون - حتى وإن كانوا هم شخصيًّا لا يعرفون ما يفكرون به...



هل تعرف أن الطريقة التى تقف بها وتحرك بها مرفقيك أو قدميك أو يديك تكشف الكثير عما إذا كنت تشعر بالسيطرة أو الخضوع؟ أو أنك عندما تحاول إخفاء مشاعرك أو آرائك فإن حركات عينيك وفمك تخونك وتكشف عن هذه المشاعر وتلك الآراء؟ حتى الطريقة التي تبتسم بها - وعضلات الوجه التى تستخدمها - توضح ما إذا كانت سعادتك نابعة من القلب أم أنها سعادة مزيفة! تلك هى **الإشارات** التى دائما ما تكون معبرة للغاية. فأينما كنت وأيا كان ما تفعله، فإن الحركات التي تؤديها تقدم الكثير من الدلائل والمعلومات عن حالتك الذهنية والفكرية.

وفى **هذا الكتاب**، يعرض لنا "بيتر كوليت" مفهوم الحركات المعبرة الرائع موضحا الكيفية التى تعمل بها، ومنشأها، وكيف نستطيع التعرف على هذه **الإشارات** وتفسيرها. وبينما يساعدك على فهم دوافع الآخرين وتصرفاتهم، فإن هذا الكتاب القيم يساعدك أيضا على التركيز على الرسائل التي تبعث بها أنت إلى الآخرين دون وعى منك والانطباع الذى قد تتركه هذه الرسائل على من حولك.

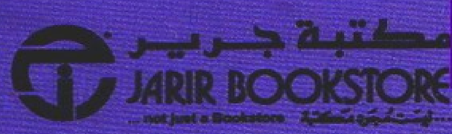
إن **هذا الكتاب** الشامل والممتع يوفر لك مجموعة من المصطلحات الجديدة والمتداولة لفهم أساليب التواصل البشرى - ويتيح لك فرصة فريدة لقراءة أفكار الآخرين وأفكارك.

"من المدهش للغاية أن نكتشف اللعبة الخادعة التى نلعبها نحن البشر بالرسائل التى لا ندركها فى التواصل بيننا".

عمود Critics Choice بجريدة *الديلى ميل*








2014


حصريات
مجلة
الابتسامة
www.ibtesama.com

